

MARITZEL RÍOS FUENTES COELHO

**FATORES DETERMINANTES DO DESEMPENHO DAS
EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS: UMA ANÁLISE
DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO PERÍODO 1990/2001**

Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Engenharia Florestal, Área de Concentração Economia e Política Florestal, do Setor de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Doutora em Ciências Florestais.

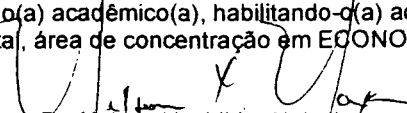
Orientador: Prof. Dr. Ricardo Berger

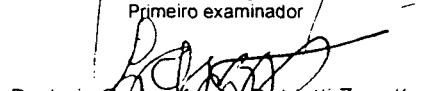
CURITIBA

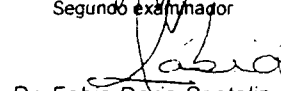
2004

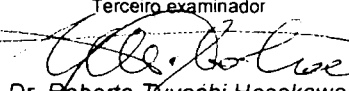
PARECER
Defesa nº. 545

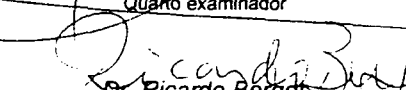
A banca examinadora, instituída pelo colegiado do Programa de Pós-Graduação em Engenharia Florestal, do Setor de Ciências Agrárias, da Universidade Federal do Paraná, após arguir o(a) doutorando(a) *Maritzel Rios Fuentes Coelho* em relação ao seu trabalho de tese intitulado "**Exportações brasileiras de móveis**", é de parecer favorável à **APROVAÇÃO** do(a) acadêmico(a), habilitando-o(a) ao título de *Doutor* no Curso de Pós-Graduação em Engenharia Florestal, área de concentração em ECONOMIA E POLÍTICA FLORESTAL.


Dr. Nelson Yoshihiro Nakajima
Fundação Universidade Regional de Blumenau
Primeiro examinador


Dr. Luiz Carlos Alves Guidetti Zagatto
Universidade Estadual de Ponta Grossa
Segundo examinador


Dr. Fabio Doria Scatolin
Universidade Federal do Paraná
Terceiro examinador


Dr. Roberto Tuiyoshi Hosokawa
Universidade Federal do Paraná
Quarto examinador


Dr. Ricardo Berger
Universidade Federal do Paraná
Orientador e presidente da banca examinadora



Curitiba, 21 de janeiro de 2004.


Franklin Galvão
Coordenador do Curso de Pós-Graduação em Engenharia Florestal

Marcio e Henrique

DEDICO

AGRADECIMENTOS

Muitas pessoas e instituições, de uma forma direta ou indireta, contribuíram para a realização desta tese. Desejo, pois, manifestar sinceros agradecimentos, em especial:

À Universidade Federal do Paraná e ao Departamento de Engenharia Florestal, pela oportunidade de realizar o curso de doutorado.

Ao Professor Dr. Ricardo Berger, por sua atenção, paciência e competência dispensadas durante a elaboração da tese.

Ao Professor Phd. Nelson Y. Nakajima, da Fundação Universidade Regional de Blumenau, pela gentileza em atender ao convite para compor a banca examinadora.

Ao Professor Dr. Luiz Carlos Zagatto, do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Ponta Grossa, pela gentileza em atender ao convite para compor a banca examinadora.

Ao Professor Phd. Roberto Tuyoshi Hosokawa, da Pós Graduação em Engenharia Florestal da Universidade Federal do Paraná, pela gentileza em atender ao convite para compor a banca examinadora.

Ao Professor Dr. Fábio Dória Scatolin, do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná, pela gentileza em atender ao convite para compor a banca examinadora.

Ao Professor Dr. Anadalvo Juazeiro dos Santos, da Pós Graduação em Engenharia Florestal da Universidade Federal do Paraná, pelos comentários e pela gentileza em atender ao convite para compor a banca examinadora.

Ao Professor Dr. Flávio Felipe Kirchner, da Pós Graduação em Engenharia Florestal da Universidade Federal do Paraná, pela gentileza em atender ao convite para compor a banca examinadora.

Ao Professor Phd. Ramón Vicente Garcia Fernandes, da Pós Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná, pelos comentários.

Ao Professor Dr. João Carlos da Silva Garzel, da Pós Graduação em Engenharia Florestal da Universidade Federal do Paraná, pelos comentários.

Aos demais Professores que me lecionaram durante o curso de doutorado, Dr. Vitor Afonso Hoeflich e Dr. William Thomaz Wendling.

À Coordenação do Curso de Pós Graduação em Engenharia Florestal.

À Capes, que contribuí financeiramente para a realização do Curso.

À Reinaldo, Secretário do Curso pela competência e cordialidade.

À minha Mãe, meu Pai, Mayda, Carlito, Dona Dilma e Sr. Manoel.....

À Marcio pelo amor, apoio e solidariedade ...

Ao nosso filho Henrique ...

À Deus,

obrigado.

BIOGRAFIA

MARITZEL RÍOS FUENTES COELHO, filha de Rosendo Ríos e Aura Maria Fuentes, nasceu no Panamá no dia 14 de dezembro de 1969.

Em 1989, ingressou no Curso de Economia da Universidade Nacional de Brasília / UNB, graduando-se em julho de 1993.

Em 1994, ingressou no Curso de Mestrado em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná, obtendo o título de Mestre em dezembro de 1996.

Em 1996 e 1997, atuou como Professora no Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná.

Em 1997, atuou como Professora no Departamento de Economia da Universidade Estadual de Ponta Grossa.

Em 1999, ingressou no Curso de Doutorado em Ciências Florestais, na Escola de Florestas da Universidade Federal do Paraná, onde defendeu a tese em janeiro de 2004.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	ix
LISTA DE FIGURAS	x
LISTA DE GRÁFICOS	xi
ABREVIATURAS	xiii
RESUMO	xv
ABSTRACT	xvi
1 INTRODUÇÃO	01
2 REVISÃO DA LITERATURA	03
2.1 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	03
2.2 IMPORTÂNCIA DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS	17
2.2.1 Políticas de Apoio às Exportações	25
2.3 ESTUDOS SOBRE AS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS	30
2.4 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	32
2.4.1 Novo Paradigma Tecnológico: Acumulação Flexível	33
2.4.2 Evolução do Processo de Reestruturação no Brasil	36
2.4.3 Reestruturação da Indústria Moveleira Internacional	38
2.4.4 Reestruturação da Indústria Moveleira Nacional	41
2.5 INDÚSTRIA MOVELEIRA INTERNACIONAL	45
2.6 PRINCIPAIS PÓLOS MOVELEIROS NO BRASIL	52
2.7 CENTROS DE FORMAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA E DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIAS	58
3 MATERIAL E MÉTODOS	60
3.1 MODELOS TEÓRICOS	63
3.1.1 Evolução da Competitividade das Exportações Brasileiras	63
3.1.2 Visão Desempenho	64
3.1.3 Visão Macro	66
3.1.4 Visão Eficiência	68

3.2 FUNÇÃO DE EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS	69
3.3 DADOS UTILIZADOS	73
3.4 LIMITAÇÕES	76
4 RESULTADOS	78
4.1 A CADEIA PRODUTIVA DE MADEIRA E MÓVEIS	78
4.2 CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA BRASILEIRA	80
4.2.1 Estrutura da Indústria Moveleira	80
4.2.2 Mão-de-obra e Geração de Emprego	84
4.2.3 Consumo.....	86
4.2.4 Elasticidade-renda da Demanda	90
4.2.5 Faturamento	91
4.2.6 Produção Física	93
4.2.7 Investimentos	94
4.2.8 Distribuição do Produto no Brasil	96
4.2.9 Exportações de Móveis	98
4.2.10 Importações de Móveis	106
4.3 A COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE MÓVEIS	109
4.3.1 Fatores Determinantes das Exportações	109
4.3.2 Visão Macro	113
4.3.3 Visão Eficiência	117
4.4 FUNÇÃO DE EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS	119
5 CONCLUSÕES	122
6 RECOMENDAÇÕES	124
REFERÊNCIAS	126
ANEXOS	133

LISTA DE TABELAS

1	PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS – 2000	11
2	PRINCIPAIS SETORES-CHAVE DA ECONOMIA BRAISLIERA – 2000	18
3	GERAÇÃO DE EMPREGOS, POR AUMENTO DA DEMANDA EM R\$ 1 MILHÃO	23
4	NÍVEL TECNOLÓGICO DOS PRINCIPAIS PÓLOS MOVELEIROS	43
5	EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PAÍSES EXPORTADORES DE MÓVEIS – 1985 / 2000	46
6	DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS – 2000	53
7	ESTRUTURAS DE MERCADO	61
8	DISTRIBUIÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS MOVELEIROS POR PORTE, SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS	81
9	EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA MOVELEIRA NO BRASIL – 1998 / 2001	84
10	PARTICIPAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MADEIRA, MÓVEIS E PAPEL E PAPELÃO NO PESSOAL OCUPADO (%) – 1985 / 1999	85
11	FATURAMENTO DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS – 1994-2001	92
12	TAXAS DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO – 1992 / 2000	93
13	DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS POR BLOCOS ECONÔMICOS (%) – 1989 / 2001	104
14	IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS POR BLOCOS ECONÔMICOS (%) – 1989-2001	107
15	CÁLCULOS DAS FONTES DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS BRASILEIROS – 19990 / 2000	110
16	FONTES DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS (%) – 1990 / 2001	111
17	FONTES DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS PARA OS SUBPERÍODOS 1990-1995 E 1995-2000 (%)	113
18	CÁLCULO DA TAXA REAL DE CÂMBIO PARA O PRODUTO MÓVEIS (1994 = 100)	114
19	FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO LÍQUIDAS	119

FIGURAS

1	SUBSISTEMA DA INDÚSTRIA MOVELEIRA	20
2	PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE MÓVEIS – 2000 (%)	45
3	PRINCIPAIS PAÍSES EXPORTADORES DE MÓVEIS – 2000 (%)	47
4	SISTEMA INDUSTRIAL DE BASE FLORESTAL – CADEIA MADEIRA E MÓVEIS	79
5	EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS POR ESTADOS – 2001 (%)	103

GRÁFICOS

1. EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1980-2001	04
2. EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS INDUSTRIAS – 1980-2001	05
3. EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES BRAISLEIRAS – 1980-2001	05
4. EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS NO PIB – 1980 / 2001	06
5. EVOLUÇÃO DA CONTA CAPITAL DO BALANÇO DE PAGAMENTOS DO BRASIL– 1987-2000 ..	07
6. EVOLUÇÃO DO SALDO COMERCIAL BRASILEIRO	08
7. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SEGUNDO TIPO DE PRODUTO – 1970-2000	09
8. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SEGUNDO PAÍS DE DESTINO – 1994-2000	12
9. PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NO COMÉRCIO MUNDIAL	13
10. ÍNDICE DO QUANTUM EXPORTADO DO BRASIL – 1978 / 1996	14
11. ÍNDICE DE PREÇO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1996 / 2001	15
12. TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E NA INDÚSTRIA DE MÓVEIS – 1994 / 2000	86
13. EVOLUÇÃO DO CONSUMO APARENTE DE MÓVEIS BRASILEIROS – 1992-2000	89
14. EVOLUÇÃO DA RENDA PER CAPITA BRASILEIRA – 1990-2000	89
15. COMPORTAMENTO DA RENDA PER CAPITA E CONSUMO APARENTE DE MÓVEIS	90
16. EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA – 1994 - 2001	92
17. TAXA DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS E DO PIB	94
18. EVOLUÇÃO DOS DESEMBOLSOS FEITOS PELO BNDES PARA A INDÚSTRIA MOVELEIRA, SEGUNDO A REGIÃO – 1992-2001	95
19. EVOLUÇÃO DOS DESEMBOLSOS FEITOS PELO BNDES PARA A INDÚSTRIA MOVELEIRA, SEGUNDO A REGIÃO – 1992-2001	96
20. EXPORTAÇÃO DE MÓVEIS BRASILEIROS – 1999-2001	98
21. ÍNDICE DE PREÇO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1996 / 2001	99
22. IMPORTAÇÕES DE MÓVEIS NO BRASIL – 1999-2001	106

23. EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS DE MÓVEIS NO BRASIL – 1990-2001	108
24. ÍNDICE DA TAXA EFETIVA REAL DE CÂMBIO PARA O PRODUTO MÓVEIS – 1990-2002	115
25. EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE RETABILIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS – 1990 / 2002 (1994 = 100)	117

ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIMÓVEL	ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE INDÚSTRIAS DO MOBILIÁRIO
APEX	AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES
BNDES	BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
CAD	COMPUTER AIDED DESIGN
CAM	COMPUTER AIDED MANUFACTURING
CLS	CENTRE FOR INDUSTRIAL STUDIES (MILANO)
CNC	COMANDO NÚMERICO COMPUTARIZADO
CNI	CENTRO NACIONAL DE NEGÓCIOS
FETEP	FUNDAÇÃO DE ENSINO, TECNOLOGIA E PESQUISA
FGV	FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
FIESP	FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO
FIESC	FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA
FUNCEX	FUNDAÇÃO DE ESTUDOS DE COMÉRCIO EXTERIOR
IBGE	INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA
IPEA	INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS APLICADAS
IPT	INSTITUTO DE PESQUISAS TECNOLÓGICAS
MDF	FIBRA DE MÉDIA DENSIDADE
MDIC	MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO
NAFTA	TRATADO NORTE AMERICANO DE LIVRE COMÉRCIO
OCDE	ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
OSB	ORIENTED STRAND BOARD

RAIS	RELATÓRIO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS
RTA/DIY	READY-TO-ASSEMBLE E DO IT YOURSELF
PROEX	PROGRAMA DE EXPORTAÇÕES
PROMOVEL	PROGRAMA NACIONAL PROMÓVEL
PIB	PRODUTO INTERNO BRUTO
SCT/FAPERGS	SECRETARIA DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIA DO RIO GRANDE DO SUL
SECEX	SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
SENAI	SERVIÇO NACIONAL DA INDÚSTRIA

RESUMO

Este trabalho trata da análise do comportamento e do desempenho das exportações de móveis no que se refere aos fatores que alavancaram o crescimento das mesmas durante o período de 1990 a 2001, com destaque para a questão da competitividade. O Modelo Constant-Market-Share, foi utilizado para a estimação da competitividade no período 1990/2000; o desempenho foi estimado através do índice da Taxa de Câmbio Real de móveis e do índice da Taxa de Rentabilidade. Também foi estimada a regressão da função de exportação utilizando-se como modelo teórico, o Modelo Keynesiano da economia IS-LM-BP parcial. Os resultados apontaram que o crescimento das exportações de móveis brasileiros, no período 1990 a 2000, devem ser creditados em 90% ao efeito competitividade, em 8% ao efeito crescimento do mercado mundial de móveis e em 2% ao efeito destino das exportações. A análise por subperíodos, 1990 à 1995 e 1995 à 2000, indicou que o efeito da competitividade caiu de 94% para 42%; o efeito comércio mundial aumentou de 5% para 70% e o efeito destino das exportações caiu de 1% para -12%. Os resultados indicam ainda que para manutenção e ampliação dos ganhos obtidos no período, faz-se necessário a diversificação dos mercados alvos, possibilitando assim que o país deixe de ser um exportador marginal. As exportações de móveis apresentaram ganhos de competitividade no período analisado, validados através da análise do índice de rentabilidade. A função de exportação estimada através do método de Mínimos Quadrados Simples (MQM), apontou que 51% das variações nas exportações podem ser explicadas através das variáveis Taxa de Câmbio Real, Renda Interna e Renda Externa, sendo que a variável Renda Externa teve o maior impacto, seguida pela variável Taxa de Câmbio Real.

ABSTRACT

This work analyses the Brazilian furniture exports, taking into consideration factors that determined the growth, over the period 1990 to 2001, mainly the competitiveness. Competitiveness and performance were estimated by the Constant Market Share model over the period 1990-2000, and indexes of real exchange rate and export profitability were estimated for the period 1990-2001, in order to better explain the growth of Brazilian furniture export in the international market. It has been estimated an export function based on the theoretical model the IS-LM-BP function. It was found that the observed export growth, in the period 1990-2000, 90% of its variation is explained by the competitiveness effect, 8% of its variation is explained by international commerce of furniture and 2%, effect destination exports. The results suggest that the Brazilian furniture exports growth is mainly determined by the action of competitiveness. The results of the econometric analysis, based on the MQM model, that 51% the variation exports to explain for external rent and real exchange rate.

1 INTRODUÇÃO

A indústria de móveis mundial passou por grandes transformações durante a década de 80. Entre as principais mudanças está o uso de equipamentos automatizados, que propiciaram um aumento na produtividade, utilização de novas técnicas de gestão e o uso de novas matérias-primas.

Estas mudanças transformaram o mercado de móveis num mercado de massas, além de possibilitar uma maior padronização e qualidade dos produtos. Consequentemente houve um crescimento do comércio mundial de móveis.

O comércio internacional de móveis se consolidou a partir dos anos 70, sob a liderança da Itália. Na atualidade envolve cerca de 50 países, o volume das transações foi de aproximadamente US\$ 57 bilhões (2000). Os maiores exportadores foram Itália, Estados Unidos, Alemanha, Canadá e França.

A indústria brasileira de móveis é extremamente fragmentada, intensiva em mão-de-obra, com pouca participação no valor agregado e verticalizada. As três primeiras características também são observadas na indústria internacional, entretanto a organização da produção é horizontalizada.

Espacialmente a indústria brasileira está localizada principalmente na Região Sul e Sudeste do país. Os principais complexos moveleiros são: São Bento do Sul (SC), Bento Gonçalves (RS), Arapongas (PR), Ubá (MG), Mirassol (SP), Votuporanga (SP), cada um com estruturas produtivas e linhas de produtos diferenciadas.

No Brasil, a indústria de móveis avançou muito durante a década de 90, alguns segmentos realizaram investimentos na aquisição de máquinas e equipamentos importados que trouxeram como conseqüências diretas, o aumento da escala de produção e a padronização do produto ao nível internacional, possibilitando, assim, uma elevação significativa das exportações de móveis. As exportações passaram de US\$ 44 milhões, no ano de 1990 para US\$ 487 milhões no ano de 2000. O que

implicou num aumento na participação das exportações brasileiras no comércio mundial de móveis de 0,1% para 0,9% respetivamente.

As exportações brasileiras são pouco diversificadas, basicamente se restringem a móveis residenciais de madeira, 70% do total exportado. Cabe destacar que as vendas externas são originadas em empresas localizadas no estado de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, juntos respondem por 87% das exportações.

O presente estudo tem como objetivo geral avaliar o desempenho das exportações de móveis brasileiros, e identificar os fatores que influenciaram as exportações brasileiras de móveis na década de 90. Os objetivos específicos são:

- a) Apresentar as principais características da indústria moveleira brasileira;
- b) Identificar as fontes de crescimento das exportações de móveis brasileiras;
- c) Construir e avaliar índices de competitividade;
- d) Determinar a função de exportações líquidas para o produto móveis.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A economia brasileira passou por significativas transformações e desequilíbrios no últimos 20 anos. Ao longo deste período, o setor externo e a política cambial desempenharam diversos papéis no que se refere às pressões e à evolução das contas externas e aos esforços de estabilização.

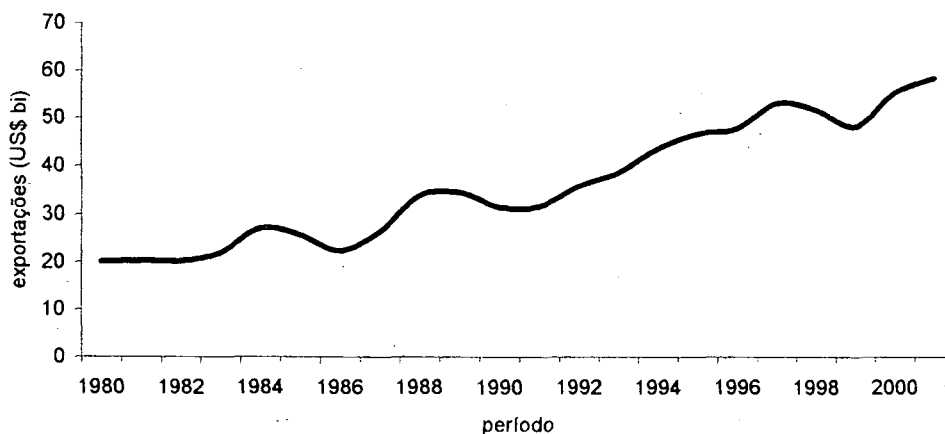
Na década de 80, observou-se um ciclo de expansão das exportações, que surgiu com a necessidade de gerar superávits comerciais para o financiamento do balanço de pagamentos. O processo inflacionário tornou-se cada vez mais agudo na segunda metade dos anos 80 e o governo federal adotou sucessivos planos com objetivo de estabilizar a economia, que determinaram ao setor externo um papel secundário. (HIDALGO; 1993).

As transformações pela qual passou a economia brasileira na década de 90, com a maior inserção na economia mundial, o setor externo voltou a ter um lugar de destaque na política econômica, cujo objetivo era aumentar a exposição do país aos produtos externos, como forma de aumentar a competitividade e a produtividade da indústria nacional, e reduzir as pressões inflacionárias.

Na segunda metade da década de 90, a ameaça de uma crise cambial, como consequência dos constantes déficits na balança comercial, fez com que as autoridades econômicas voltassem a enfatizar a importância do aumento das exportações brasileiras. Ocorreu uma mudança na orientação política de promoção das exportações, com a implementação de uma série de medidas de liberalização comercial. A abertura da economia à concorrência externa, teve como objetivo incentivar o aumento da eficiência produtiva interna pela concorrência e não mais através de subsídios e incentivos fiscais. (HIDALGO, 1993; VIEIRA, 1996; HORTA e SOUZA, 2000; NONNEMBERG, 2001).

Através do gráfico 01, observa-se a evolução das exportações brasileiras ao longo do período 1980/2001.

GRÁFICO 01 – EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1980/2001



FONTE: SECEX

NOTA: valores atualizados a preços de 2001.

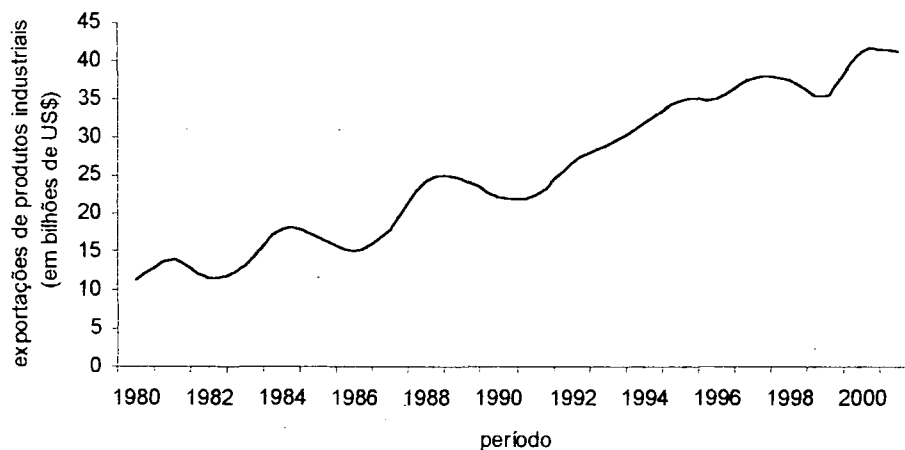
Durante a década de 80, houve uma oscilação na tendência com alternâncias de momentos de alta e de queda. Já na década de 90, as exportações apresentam uma tendência de crescimento, que se manteve nos primeiros anos da década seguinte. (HIDALGO, 1993; VIERA, 1996; HORTA e SOUZA, 2000; NONNEMBERG, 2001).

Num contexto de economia aberta ao comércio internacional, as exportações passam a desempenhar um papel importante, onde as exportações deveriam crescer de tal forma que permitisse o aumento das importações, resultante da abertura comercial, a fim de evitar um crescimento explosivo dos déficits comerciais, política essa necessária para buscar padrões de eficiência na produção interna. (NONNEMBERG, 2001).

No gráfico 02, constata-se o comportamento oscilante das exportações durante a década de 80, originado nas sucessivas alterações na política econômica, que na

década seguinte manteve-se com uma oscilação mais discreta, excetuando-se o final do período, afetado pelas expectativas da desvalorização cambial.

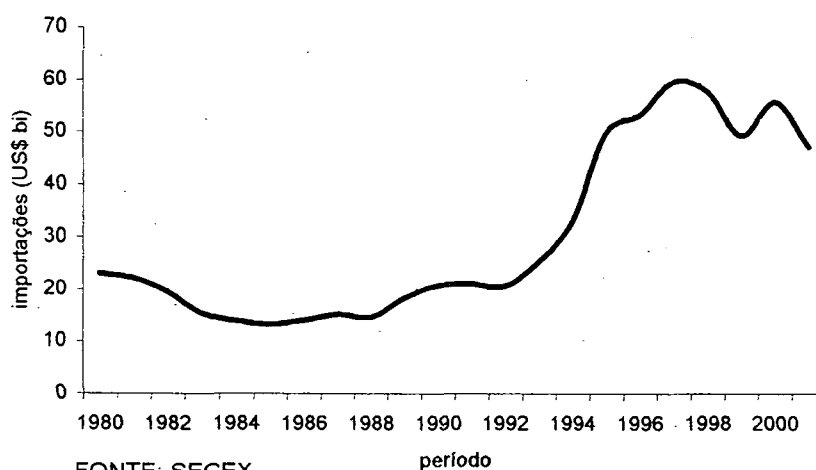
GRÁFICO 02 – EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS INDUSTRIAIS – 1980/2001



FONTE: SECEX

O gráfico 03, no qual observa-se a evolução das importações brasileiras, no período de 1980/2001.

GRÁFICO 3 – EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1980/2001



FONTE: SECEX.

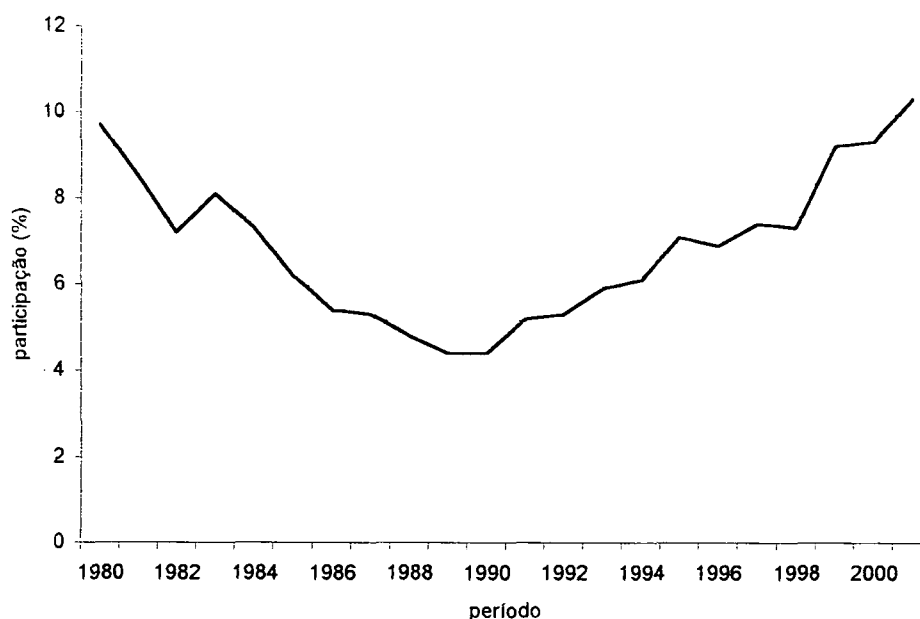
NOTA: valores atualizados a preços de 2001.

Conta-se um crescimento acentuado a partir do ano de 1993, atingindo no ano seguinte o montante de US\$ 50 bilhões, quase que o dobro do valor observado

no início do período. O ponto máximo ocorreu no ano de 1997, quando atingiu aproximadamente US\$ 60 bilhões, e o mínimo no ano de 1985, quando atingiu US\$ 15 bilhões.

Com base no gráfico 04, observa-se que apesar do aumento significativo das importações na década de 90, tendo como parâmetro a participação destas no PIB, as mesmas mantiveram-se abaixo dos valores observados na década de 80.

GRÁFICO 04 – EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS NO PIB – 1980/2001



FONTE: SECEX.

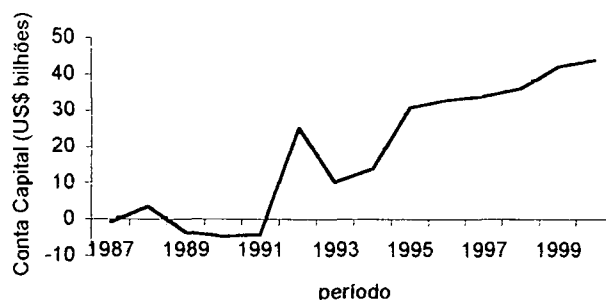
Em média, nos anos 80, o valor da participação das importações no PIB foi de 6,6% a.a., contra 5,5% a.a. no período seguinte. Considerando-se os primeiros anos de 2000, a participação volta a subir e atinge o patamar de 6,6% a.a.

De outro lado, as exportações que deveriam garantir a sustentabilidade do fluxo financeiro como forma de honrar os compromissos resultantes do endividamento externo, agravados em sua magnitude pela reduzida poupança interna, não foram suficientes diante dos novos fluxos destinado ao financiamento das necessidades nacionais, seja através de investimentos diretos, indiretos ou mesmo recursos de

empréstimos. Nesse contexto, somente um novo impulso às exportações poderia garantir a solvência do endividamento externo.

A mudança do pensamento do Estado com relação ao setor externo pode ser observada da análise do comportamento da Conta Capital do Balanço de Pagamentos e do Saldo Comercial. No primeiro caso, a Conta Capital do Balanço de Pagamentos, que agrupa a fonte de recursos que o país tem ao seu dispor para respaldar os investimentos, passou de uma condição deficitária para superavitária a partir do ano de 1992, tendência essa que foi de crescimento ao longo da mesma década, conforme observado no gráfico 05.

GRÁFICO 05 – EVOLUÇÃO DA CONTA CAPITAL DO BALANÇO DE PAGAMENTOS – 1987/2000



FONTE: BACEN.

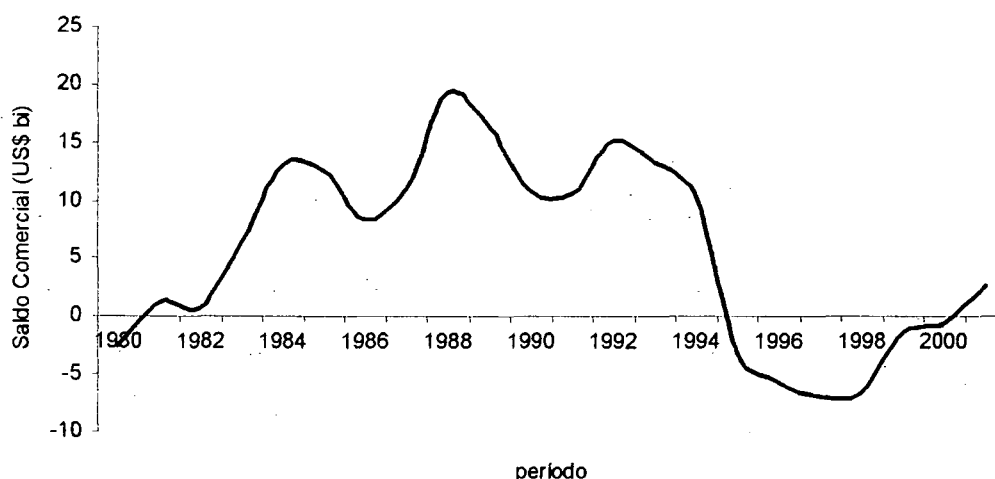
NOTA: valores atualizados a preços de 2000.

A volta dos fluxos de capitais, escassos na década de 80, encontra explicação na elevada liquidez internacional, nas taxas de juros internacionais reduzidas e na liberação da entrada de capitais no mercado nacional. Conforme destacam HORTA e SOUZA (2000), o capital externo passou a ser um importante elemento para financiar as exportações e preparar o país para o processo de abertura comercial que se intensificou nos anos 90.

Um outro fator importante no entendimento dos fluxos de capitais para o Brasil ocorreu no ano de 1994, com a implementação do Plano Real. Naquela ocasião existiu um forte aumento nas importações, justificadas pela necessidade de estabelecer um padrão concorrencial interno e gerar estabilidade de preços, que

refletiu-se no saldo da Balança Comercial, deficitário já no ano seguinte. A recuperação do saldo da Balança Comercial ocorreu após fortes desvalorizações da moeda brasileira frente ao dólar norte-americano, no ano de 2000. Analisando-se o gráfico 06, é possível observar a tendência descrita.

GRÁFICO 06 – EVOLUÇÃO DO SALDO COMERCIAL BRASILEIRO – 1997/2001.



FONTE: SECEX.

NOTA: valores atualizados a preços de 2001.

Diante desse quadro, caracterizado pelo aumento dos gastos externos, o crescimento das exportações tornou-se uma questão vital para proporcionar um incremento no ingresso de moeda estrangeira, pois um saldo comercial positivo permite ao governo uma maior flexibilidade na condução dos instrumentos de política econômica, podendo, dentro de um programa de planejamento governamental, adotar políticas de incentivo as exportações, possibilitando, assim, atingir importantes metas de política econômica. Entre outras, podem ser citadas:

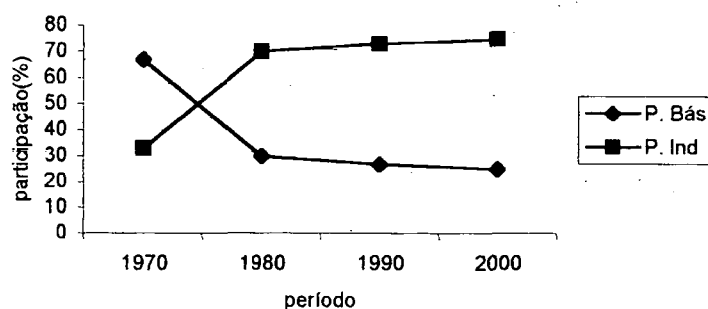
- Equilíbrio nas transações correntes;
- Equilíbrio no Balanço de Pagamentos: necessário ao país e, normalmente, uma exigência dos organismos internacionais de crédito, entre eles o Fundo Monetário Internacional;

- Nível de reservas cambiais adequado: o aumento das exportações gera uma entrada de divisas que permite manter um saldo de reservas cambiais necessárias para a liquidez financeira, diminuindo a necessidade de novos empréstimos externos.

A adoção de uma política bem sucedida de incentivo às exportações, conforme relatado, traduz-se em uma redução das incertezas no ambiente externo e interno, pois o aumento das exportações possibilita um ingresso de capitais que, se direcionados aos segmentos produtivos, pode se refletir no aumento da produção interna, aumento do emprego e aumento da renda, reduzindo as desigualdades sociais.

No que se refere à pauta de exportações (gráfico 07), observa-se que na década de 80 o Brasil concentrava 61% de seus produtos exportados nos produtos básicos e 39% nos produtos industrializados (HIDALGO; 1993). Já na década de 90, os produtos básicos diminuíram sua participação para 25% do total exportado, enquanto os produtos industrializados aumentaram sua participação para 75%. Esse processo de aumento na participação da pauta das exportações de produtos industrializados, significou uma perda de espaço dos produtos agrícolas, fato esse também observado no comércio mundial.

GRÁFICO 07 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SEGUNDO O TIPO DE PRODUTO –1970/2000



FONTE: SECEX.

As teorias que abordam o comércio internacional, entre elas o Modelo *Herckscher-Ohlin*¹, prevêem este comportamento conforme relata HORTA (1983). Segundo essas teorias não existirá uma especialização completa, pois os países deverão comercializar produtos mais intensivos em mão-de-obra, em países com menor dotação de capital, e produtos mais intensivos em capital, em países com maior dotação de capital.

HORTA e SOUZA (2000), também verificaram a existência desse processo de mudança na economia mundial e destacaram a falta de regularidade no que se refere ao desempenho das exportações brasileiras de produtos industrializados, em oposição ao observado no comércio internacional, onde o fluxo das exportações de produtos industrializados apresentou uma tendência de crescimento contínuo e constante ao longo do mesmo período.

Segundo esses autores, no período de 1980/96, a borracha foi o único setor que apresentou crescimento nas exportações. Os setores de siderurgia e metalurgia expandiram sua importância na década de 80, mas perderam espaço na década de 90. O setor químico ganhou espaço entre 1980/84, perdeu participação entre 1984/1990, e voltou ganhar participação após 1990. Cabe destacar, também, que as exportações dos setores de minerais não-metálicos, mecânica, material de transporte, madeira e mobiliário e papel e celulose, entre 1984 e 1990 apresentaram, pela primeira vez, taxa de crescimento acima da média da indústria.

Entretanto, apesar do aumento das exportações de produtos manufaturados, o principal produto da pauta de exportação brasileira em valores monetários, no ano de 2000 foi um produto básico, o minério de ferro, tendo a soja e o farelo de soja,

¹ Refere-se à generalização do modelo de Heckscher-Ohlin, realizada por Kruger (1977) e Baldwin (1979).

ocupado o terceiro e o quarto lugar, respectivamente, conforme dados da SECEX (2002). Entre os quatro principais produtos, três foram produtos básicos e um foi produto manufaturado - aviões - que contém um elevado nível tecnológico. As exportações de móveis representaram 0,9% do valor exportado no ano de 2000. Através da tabela 01, observa-se o desempenho dos demais produtos da pauta de exportações no que tange a participação percentual.

TABELA 01- PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS - 2000

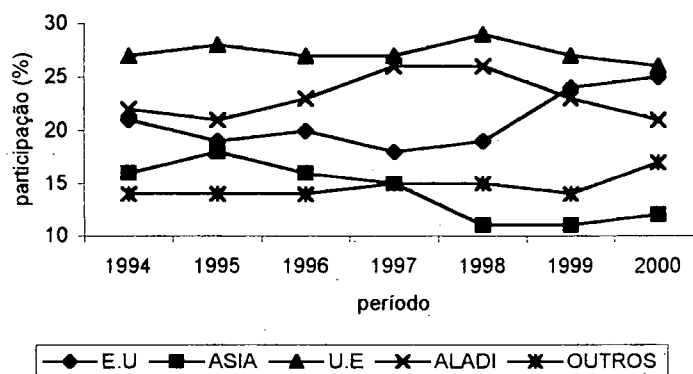
Produtos	Participação na Exportação Total (%)
Minério de Ferro	5,5
Aviões	5,5
Soja	4,0
Automóveis	3,2
Farelo de Soja	3,0
Aparelhos	3,0
Calçados	2,9
Pasta química	2,9
Café	2,8
Partes e peças para veículos automotores e tratores	2,2
Produtos semimanufaturados	2,5
Outros produtos	62,5
TOTAL	100,0

FONTE: SECEX.

Em termos geográficos, apesar de ser menos evidente, é possível registrar um movimento de redirecionamento dos mercados de destino das exportações brasileiras. No ano de 2000, o principal mercado consumidor dos produtos brasileiros foi os Estados Unidos com 25% das exportações. Em termos de bloco de países, a ALADI no mesmo período importou também 23%, no mesmo ano.

Através do gráfico 08, observa-se com mais detalhes o desempenho das exportações brasileiras segundo o país de destino, no período 1994 / 2000.

GRÁFICO 08 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SEGUNDO PAÍS DE DESTINO – 1994/2000

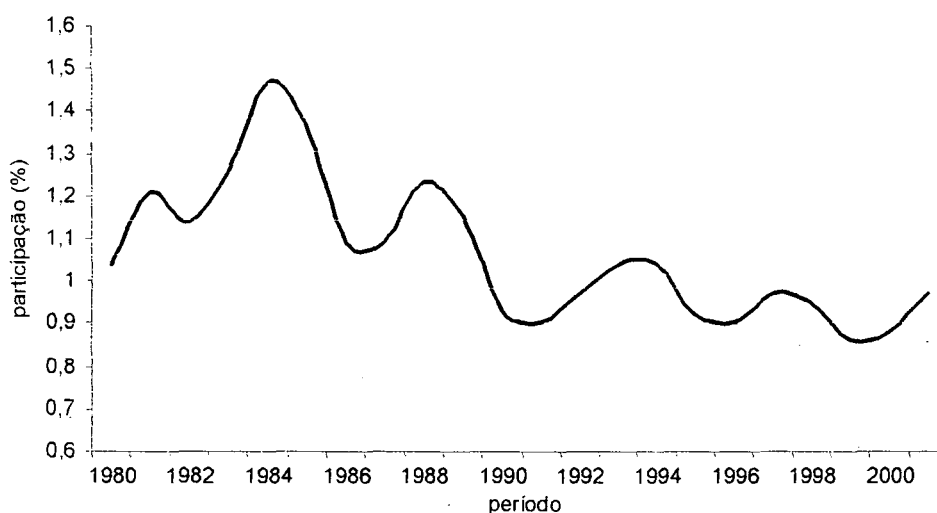


FONTE: SECEX.

Cabe aqui ressaltar que durante a década de 90 ocorreu uma maior concentração das exportações brasileiras novamente nos mercados denominados tradicionais. Enquanto na década de 70, os E.U.A., a União Européia e a América Latina absorveram 80% das exportações, na década de 80, essa participação decaiu para 66% e, posteriormente, na década de 90, essa participação voltou a crescer para 74%, conforme dados da SECEX (2002).

Comparando-se as taxas de crescimento das exportações brasileiras com o crescimento das exportações mundiais, com base em dados da SECEX (2002), observa-se que as exportações brasileiras durante a década de 80 cresceram 7,5% a.a., contra um crescimento mundial de 5,2% a.a. Já na década de 90, as exportações brasileiras cresceram em média 4,9% a.a., enquanto que na economia mundial esse valor foi de 6,9% a.a. Esses dados explicam a queda da participação das exportações brasileiras nas exportações mundiais, no início dos anos 90, tendo como contraponto o final da década de 80. Este fato pode ser também observado no gráfico 09, que mostra a evolução da participação das exportações brasileiras no comércio mundial.

GRÁFICO 09 – PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
NO COMÉRCIO MUNDIAL – 1980/2001.

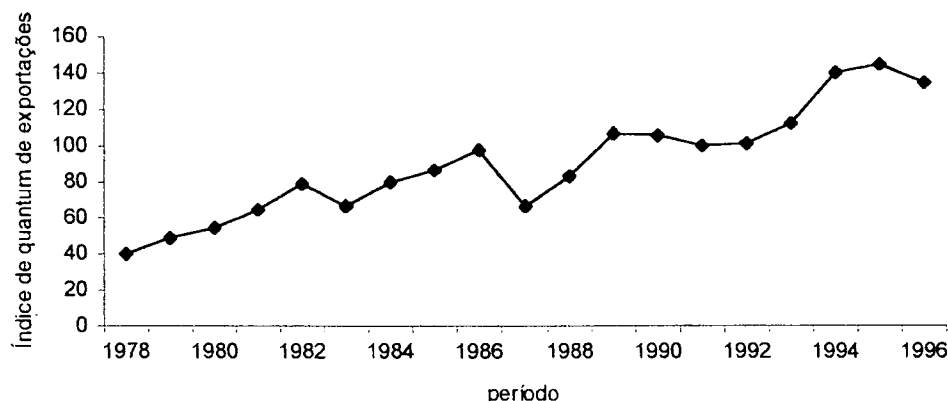


FONTE: SECEX.

O gráfico aponta um comportamento irregular na participação das exportações brasileiras no comércio mundial, o que evidencia a falta de uma política clara de incentivo às exportações.

Avaliando-se as exportações brasileiras através do índice de quantum (gráfico 10), observa-se uma tendência de crescimento, sem ser uniforme, que permite uma análise em dois momentos. Conforme promovem NONNEMBERG (2001) e PINHEIRO (1994), o primeiro momento, que engloba o final da década de 70 até o início da década de 80 (1978/1986), apresenta uma tendência clara de crescimento; já o segundo, que abrange o final da década de 80 até o meio da década de 90 (1987/1996), alterna fases de elevações com fases de estagnações relativas.

GRÁFICO 10 – ÍNDICE DO QUANTUM EXPORTADO PELO BRASIL – 1978/1996



FONTE : NONNEMBERG (2001)

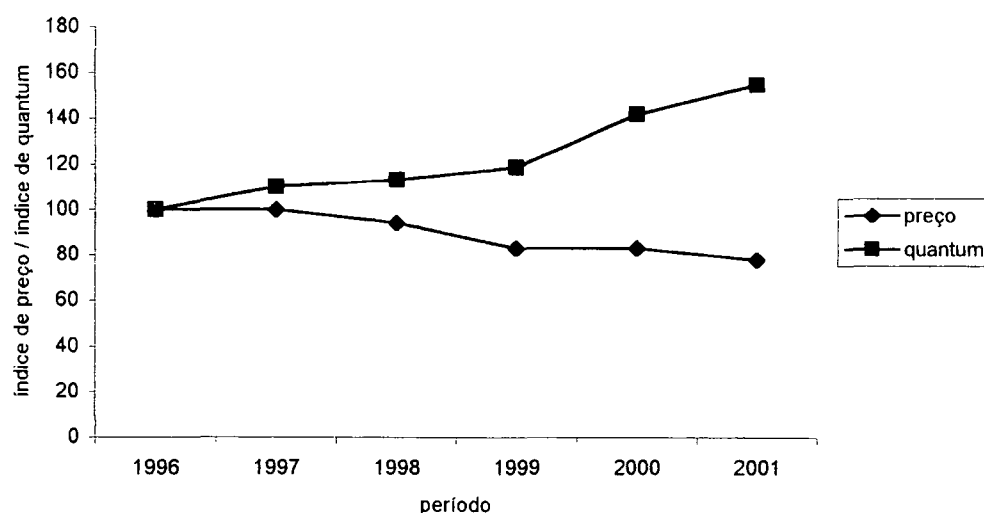
A elevação no quantum exportado nos dois primeiros momentos é caracterizada por grandes desvalorizações reais do câmbio e recessão econômica, que reduziram a demanda interna e, conseqüentemente, possibilitando o aumento do excedente a ser exportado, tornando o mercado externo mais rentável se comparado com o mercado interno. Quando passava o efeito dessas medidas, o índice do quantum permanecia estagnado (NONNEMBERG, 2001; PINHEIRO, 1994; HORTA e SOUZA, 2000).

Conforme NONNEMBERG (2001), as taxas do crescimento do quantum exportado no período de 1978/96 foram em média de 6,47% e o índice de preço das exportações foi de 0,95%. No subperíodo 1978/85, a taxa média de crescimento foi de 10,71% e o índice de preço das exportações foi de -0,81%, para o subperíodo 1987/96, a taxa média foi de 4,45% e o índice de preço das exportações foi de 2,35%, e para o subperíodo 1989/96, a taxa média de crescimento foi de 3,65% e o índice de preço das exportações foi de 1,11%. No caso do índice de preço das exportações, observa-se que o crescimento das exportações é explicado quase integralmente pelo quantum exportado, especialmente no primeiro período. Nos demais períodos ocorreu uma desaceleração do quantum exportado, havendo um crescimento compensatório do preço das exportações.

O fraco desempenho das exportações no período de 1993/96 evidenciou-se com a mudança na política econômica, que se refletiu na queda do volume exportado, e se tornou mais acentuado após a implementação do Plano Real, conforme relatado (BONELLI; 1999). Os déficits comerciais atingiram o valor de US\$ 5,5 bilhões, gerando uma grande insegurança com relação ao equilíbrio do setor externo.

Após o ano de 1996, observa-se uma retomada do crescimento do quantum exportado e uma queda no preço das exportações, em razão da política cambial do Plano Real, que teve como âncora o câmbio muito valorizado. O crescimento do volume exportado compensou a queda no preço das exportações, como pode ser observado no gráfico 11.

GRÁFICO 11 – ÍNDICE DE PREÇO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1996/2001.



FONTE: SECEX.

HORTA e SOUZA (2000), utilizando o modelo *Market-Shares*², identificaram a fonte para explicar o crescimento no período de 1980/84: o efeito competitividade. No período de 1984/90, o efeito comércio mundial foi totalmente responsável pelo

² Técnica criada por J. D. Richardson, para apresentação original ver *Constant-market-shares Analysis of Export Growth*. *Journal of International Economics*, 1, maio 1971.

desempenho das exportações, os outros efeitos apresentaram resultados negativos. Finalmente, no período de 1990/96, o efeito crescimento do comércio mundial e o efeito destino das exportações foram responsáveis pelo desempenho das exportações, e o efeito competitividade e composição da pauta de exportação, apresentaram efeito negativo.

2.2 IMPORTÂNCIA DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS

Conforme exposto anteriormente, não há dúvidas de que o aumento das exportações possibilita o crescimento econômico; entretanto, a dimensão dos impactos sobre a economia, de um aumento nas exportações, dependerá da capacidade de cada setor específico de acelerar o crescimento econômico.

Uma forma de medir o grau de interligação de um setor no processo produtivo, pode ser realizado através da técnica de setores-chave³. A interdependência entre setores tem implicações dinâmicas substanciais, pois quanto maiores forem às ligações, mais difundidos serão os efeitos da expansão ou retração na economia. Desta forma, os impactos positivos de um aumento nas exportações dependerão do setor ser um setor-chave ou não na economia.

Buscando-se uma definição mais detalhada, observa-se que o conceito de setor-chave passa, necessariamente, pela definição do índice de ligação para trás (*backward linkages*) e do índice de ligação para frente (*forward linkages*). O primeiro, o índice de ligação para trás, indica até que ponto um setor demanda insumos na estrutura produtiva em comparação com outros, e desse modo pode definir um setor como dependente do resto da economia ou não. O segundo, o índice de ligação para frente, indica até que ponto um determinado setor, em comparação com os demais, tem os seus insumos demandados pela cadeia produtiva, sendo que toda vez que os valores forem iguais ou superiores a um, tem-se um setor cuja produção é amplamente utilizada por outros.

³ A técnica de setores-chave foi elaborada por Rashussen (1956) e Hirschman (1958) para identificar e quantificar setores capazes de acelerar o crescimento econômico. Diversas técnicas que tem a mesma finalidade vêm sendo desenvolvidas, podendo ser encontrada uma revisão dos debates mais recentes em Guilhoto *et al* (1994).

TABELA 2 – PRINCIPAIS SETORES-CHAVE DA ECONOMIA BRASILEIRA -2000

SETORES	Índice para trás	Índice para frente	Setor-Chave
Agropecuária	0,93	3,48	Sim
Extrativa Mineral	0,98	0,48	Não
Petróleo e Gás	0,94	0,68	Não
Minerais Não Metálicos	1,03	0,66	Sim
Siderurgia	1,16	1,25	Sim
Metalúrgicos Não Ferrosos	1,05	0,76	Sim
Outros Metalúrgicos	1,10	1,01	Sim
Máquinas e Equipamentos	1,03	1,03	Sim
Material Elétrico	1,07	0,62	Sim
Equipamentos Eletrônicos	0,93	0,63	Não
Automóveis, caminhões e ônibus	1,14	0,55	Sim
Peças e Outros Veículos	1,08	0,84	Sim
<i>Madeira e Mobiliário</i>	<i>1,05</i>	<i>0,63</i>	<i>Sim</i>
Papel, celulose e gráfica	1,07	1,08	Sim
Indústria da Borracha	1,04	0,64	Sim
Elementos Químicos	1,02	0,79	Sim
Refino de Petróleo	0,92	2,49	Sim
Químicos Diversos	0,97	1,13	Não
Farmacêutica e Veterinária	0,95	0,59	Não
Artigos Plásticos	0,99	0,66	Não
Indústria Têxtil	1,08	1,46	Sim
Artigos de Vestuários	1,08	0,72	Sim
Fabricação de Calçados	1,09	0,54	Sim
Indústria de Café	1,15	0,43	Sim
Benefic. de Produtos Vegetais	1,05	0,78	Sim
Abate de Animais	1,14	0,82	Sim
Indústria de Laticínios	1,17	0,60	Sim
Fabricação de Açúcar	1,12	0,50	Sim
Fabricação de Óleos Vegetais	1,17	0,61	Sim
Outros Produtos Alimentícios	1,09	0,99	Sim
Indústrias Diversas	0,98	0,59	Não
Serviços Ind. de Utilidade Pública	0,89	1,45	Não
Construção Civil	0,92	0,50	Não
Comércio	0,89	3,16	Sim
Transportes	0,87	1,70	Não
Comunicações	0,82	0,56	Não
Instituições Financeiras	0,80	0,85	Não
Serviços Prestados a Famílias	0,91	2,15	Não
Serviços Prestados a Empresas	0,86	0,92	Não
Aluguel de Imóveis	0,80	1,41	Não
Administração Pública	0,85	0,75	Não

FONTE: COELHO & FUENTES (2000).

O setor Madeira e Mobiliário, no qual está inserida a indústria brasileira de móveis, encaixa-se no conceito de setor-chave, conforme COELHO e FUENTES (2000), o que implica que os efeitos derivados das atividades desenvolvidas pela indústria moveleira brasileira geram alterações positivas no produto.

Na tabela 2, na qual se demonstra os setores-chave da economia brasileira, com base no critério utilizado por NAJBERG e VIERA (1996), que definiram que os setores chaves seriam aqueles que apresentassem índices para trás acima da unidade e/ou estivessem entre os três maiores índices para frente da economia brasileira, observa-se que de um conjunto de 41 atividades econômicas, o setor Madeira e Mobiliário foi classificado como 16º setor-chave da economia no período analisado.

O setor Madeira e Mobiliário apresentou um índice para trás da ordem de 1,05, justificado pelo uso intensivo de insumos de outros setores, tais como máquinas e equipamentos, siderurgia, têxtil e químico. Um valor acima de um 1 indica que o setor proporciona estímulos acima da média para o conjunto de indústrias. O índice aferido para frente no setor madeira e mobiliário foi de 0,63, valor esse que pode ser explicado pelo fato de que grande parte do produto do setor é destinado para o consumo final.

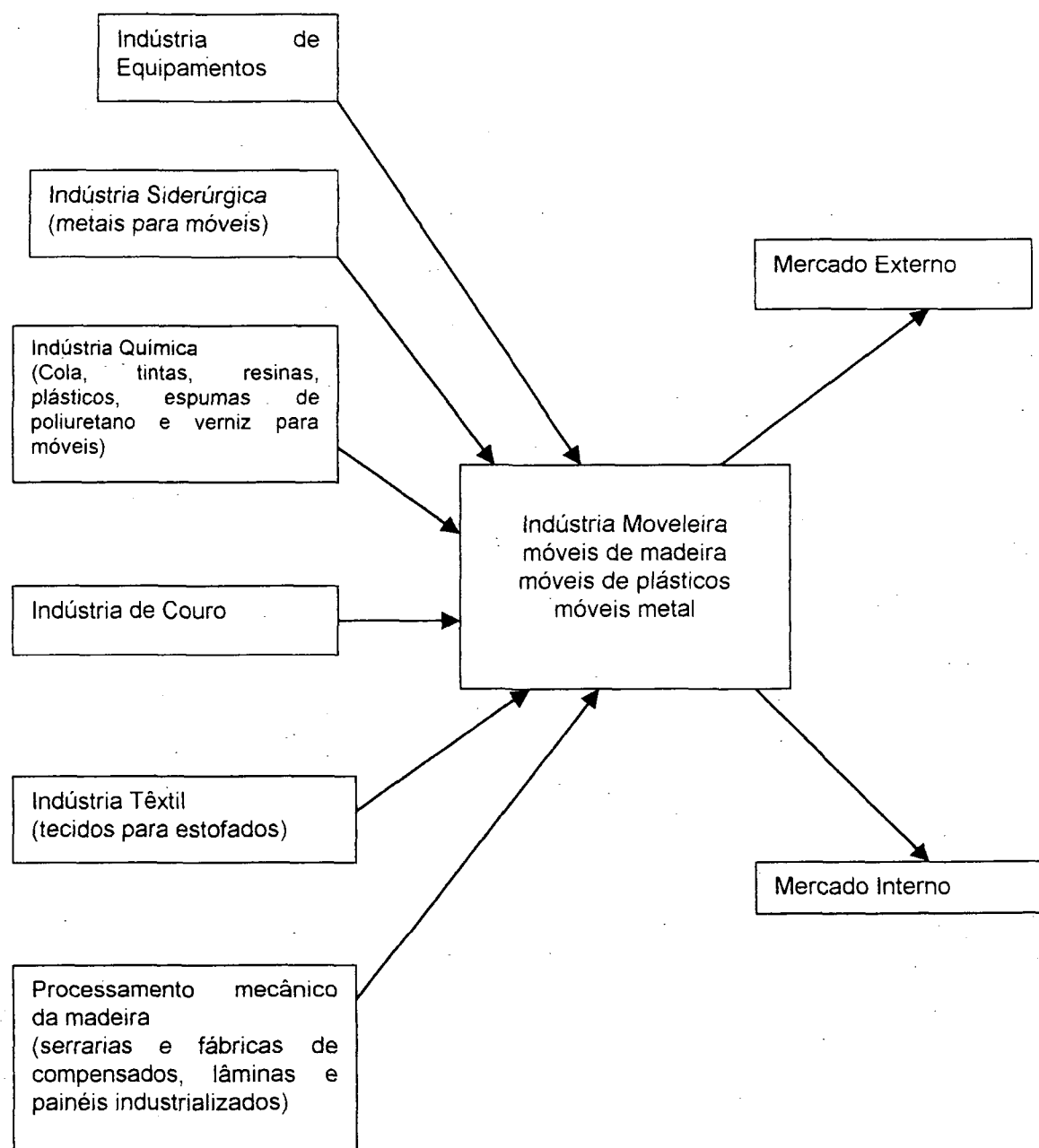
Já o setor de Papel e Celulose e Gráfica, que também faz uso intensivo de outros setores, como, por exemplo, química, madeira, máquinas e equipamentos e tem grande parte de sua produção destinada ao consumo intermediário de outros setores, apresentou um índice de ligações para trás de 1,07 e um índice de ligações para frente de 1,08. A siderurgia é outro exemplo de um setor com elevado índice de ligações para trás e para frente, já que faz uso intensivo do setor de extrativismo mineral, máquina e equipamento e transporte. E tem grande parte de sua produção destinada ao consumo intermediário de outros setores, tais como automóveis, peças, caminhões e outros veículos.

Diante disso, observa-se que a indústrias de madeira e móveis são muito

importantes para a economia, pois as ligações para trás induzem outras indústrias a incrementarem suas produções, que por sua vez servirão de insumos na cadeia produtiva, gerando um fluxo virtuoso na economia.

A classificação da indústria moveleira como um dos setores-chave da economia pode ser observado graficamente, por meio da análise da figura 01.

FIGURA 1- SUBSISTEMA DA INDÚSTRIA MOVELEIRA – CADEIA MADEIRA E MÓVEIS



FONTE: Adaptado pela autora de Bacha (2000), citado pelo Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior – MDIC. **Cadeia Produtiva de Madeira e Móvel (Fórum de Competitividade)**. Brasília, 2001.

Uma política de estímulo à produção de móveis, com o objetivo de aumentar a exportação, através de incentivos e políticas de fomento, poderá proporcionar estímulos acima da média (índice de ligações para trás acima de 1) para as indústrias de equipamentos, a siderurgia, a química, a de couro, a têxtil e para as indústrias que compõem o complexo de processamento da madeira.

Cabe destacar, também, que existe um efeito multiplicador adicional, já que as indústrias que são estimuladas pela indústria moveleira podem ser incluídas também na denominação de setores-chave da economia, conforme pode ser observado na tabela 02, fato esse que pode gerar um efeito multiplicador mais acentuado, já que essas indústrias, por sua vez, estimularão outras indústrias aumentando os efeitos positivos sobre o crescimento econômico. As ligações para frente são menores, merecendo destaque os setores de transporte e de comércio, quando o destino do produto gerado é o mercado interno.

Outros três aspectos que devem ser considerados para determinar as vantagens e desvantagens de incentivar determinados setores se referem à geração de empregos e aos custos para obtenção de ganhos de competitividade e diminuição das disparidades regionais.

No que se refere à criação de postos de trabalho, o aumento da taxa de desemprego no Brasil tem tornado mais urgente a necessidade de formulação de políticas públicas que diminuam esse problema social e a indústria moveleira, que é classificada como intensiva em mão-de-obra (MDIC, 2001; RANGEL, 1993; COUTINHO *et al* 2001; GORINI, 1998), comprovado empiricamente por NAJBERG e VIERA (1996)⁴, através da matriz insumo produto do Brasil de 1990 (tabela 3),

⁴ NAJBERG e VIERA (1996) chegaram a estes valores, através de uma simulação na qual quantificaram o impacto de um aumento na demanda final, em cada um dos setores da economia, em termos do número de empregos gerados através dos três diferentes tipos de efeitos – diretos, indiretos e via efeito renda – tendo como critério no exercício de simulação um aumento na demanda final de um determinado setor da ordem de R\$ 1 milhão a preços de 1995, mantendo-se constante a demanda por produtos dos outros setores.

constituí-se em um elo importante para o desenvolvimento sócio-econômico no Brasil.

Através dos cálculos elaborados por NAJBERG e VIERA (1996), constatou-se que o Setor Madeira e Mobiliário gerou um total de 307 empregos⁵, sendo 124 empregos diretos, que tem origem na ocupação dos trabalhadores envolvidos diretamente na produção, 77 empregos indiretos, que tem origem na demanda de bens intermediários utilizados na produção de móveis, e 106 empregos pelo efeito renda, gerados pelo aumento da produção que implica em um aumento da renda dos trabalhadores e dos empresários da indústria em questão, gerando um aumento na demanda e, por suposição, um aumento adicional de bens de consumo. Cabe ressaltar, que o Setor Madeira e Mobiliário ocupou o 3º lugar e o Setor de Celulose, Papel e Gráfica o 22º lugar, entre os 41 considerados.

Uma vantagem do setor madeira e mobiliário diante dos demais setores, está no fato de que os empregos diretos gerados são mais significativos que os indiretos, constituindo-se em ponto positivo, pois qualquer incentivo gera resultados imediatos.

⁵ Os empregos gerados se referem a um aumento da demanda final do setor de Madeira e Mobiliário da ordem de R\$ 1 milhão.

TABELA 3 – GERAÇÃO DE EMPREGOS, POR AUMENTO DA DEMANDA EM R\$1.000.000

SETORES	Empregos Diretos	Empregos Indiretos	Empregos Efeito Renda	Total
Agropecuária	158	47	107	312
Extrativa Mineral	43	32	99	174
Petróleo e Gás	05	24	107	136
Minerais Não Metálicos	43	42	100	185
Siderurgia	06	49	96	151
Metalúrgicos Não Ferrosos	07	29	91	127
Outros Metalúrgicos	33	38	101	172
Máquinas e Equipamentos	12	34	101	147
Material Elétrico	10	37	98	145
Equipamentos Eletrônicos	07	29	87	123
Automóveis, Caminhões e Ônibus	09	47	94	150
Peças e Outros Veículos	18	40	95	153
<i>Madeira e Mobiliário</i>	<i>124</i>	<i>77</i>	<i>106</i>	<i>307</i>
<i>Papel, Celulose e Gráfica</i>	<i>19</i>	<i>52</i>	<i>98</i>	<i>169</i>
Indústria da Borracha	16	39	95	150
Elementos Químicos	12	70	100	182
Réfino de Petróleo	02	18	84	104
Químicos Diversos	17	31	93	141
Farmacêutica e Veterinária	12	41	94	147
Artigos Plásticos	28	23	96	147
Indústria Têxtil	25	52	100	177
Artigos de Vestuários	202	47	106	355
Fabricação de Calçados	98	76	97	271
Indústria de Café	12	127	107	246
Benefic. De Produtos Vegetais	14	114	97	225
Abate de Animais	12	144	106	262
Indústria de Laticínios	08	124	106	238
Fabricação de Açúcar	12	98	103	213
Fabricação de Óleos Vegetais	05	116	101	222
Outros Produtos Alimentícios	66	80	100	246
Indústrias Diversas	29	33	105	167
Serviços Ind. de Utilidade Pública	08	16	94	118
Construção Civil	51	36	93	180
Comércio	147	16	108	271
Transportes	42	24	91	157
Comunicações	24	08	109	141
Instituições Financeiras	12	06	113	131
Serviços Prestados a Famílias	75	36	101	212
Serviços Prestados a Empresas	31	14	112	157
Aluguel de Imóveis	07	05	112	124
Administração Pública	86	18	111	215

FONTE: NAJBERG; VIERA (1996).

Outro destaque da indústria de móveis refere-se às potencialidades de ganhos de competitividade, como forma de aumentar as exportações, que estão vinculadas ao menor custo possível, com alocação eficiente dos recursos. Um aumento das exportações implica num processo de modernização mais intensiva e geral da indústria, fato esse mais fácil de ser alcançado na indústria de móveis, uma vez que o investimento em novos equipamentos pode ser divisível, ou seja, nesta indústria é a combinação de equipamentos mais atrasados tecnologicamente com os de última geração, o que diminui consideravelmente o volume de investimentos. (RANGEL, 1993; GORINI, 1998; COUTINHO 2001).

Cabe ressaltar, que a indústria de móveis possui um excelente potencial de crescimento das exportações, já observado durante a década de 90, quando apesar de ter contado com reduzido apoio governamental, apresentou um bom desempenho nas exportações. Segundo RANGEL (1993), o fato observado é que o Brasil, devido à falta de uma política adequada, aproveitou-se pouco a expansão do mercado mundial de móveis ocorrida durante as décadas passadas. Um exemplo de um país que soube aproveitar do crescimento do comércio mundial de móveis para aumentar sua participação nas exportações foi Taiwan⁶. Hoje, esse país, se encontra entre os dez principais países exportadores de móveis, enquanto que nos anos 70 não apresentava expressão significativa.

Com relação à desconcentração produtiva, uma das características da indústria brasileira de móveis tem sido a busca de regiões com potencial de oferta de matéria-

⁶ O bom desempenho da indústria moveleira de Taiwan para aumentar a participação no comércio internacional se deve a estratégia implementada, conforme a ABIMÓVEL (2002), e que pode ser descrita nos seguintes pontos:

- Estrutura produtiva apoiada em novas matérias primas, principalmente no desenvolvimento de móveis de metal;
- Desenvolvimento de projetos baseados em novos conceitos de funcionalidade e conforto, atendendo ainda às preocupações ambientais;
- Alguns fabricantes têm acordos de desenvolvimento conjunto de produtos, com empresas de grande porte como, por exemplo, a empresa sueca Ikea, que atua no setor moveleiro;
- Investimentos em design próprio;
- Alta flexibilidade da produção, viabilizada pela existência de muitos fornecedores de partes e componentes.

prima e mão-de-obra, o que implicou em se estabelecer em regiões afastadas dos centros tradicionais de produção.

Diante disso, constata-se que a indústria de móveis possui um excelente potencial de desenvolvimento, com base nos diversos critérios avaliados. Cabe salientar que o estímulo às indústrias, com essas características e principalmente intensivas em mão-de-obra, constituem-se num movimento capaz de atenuar os efeitos sociais negativos do desemprego em nosso país.

2.2.1 Políticas de Apoio às Exportações

Após se constatar a importância do aumento das exportações para a economia brasileira, o Governo Federal criou programas de incentivo, objetivando de melhorar a posição do Brasil no cenário internacional. Merece destaque nesse contexto o Programa de Exportações (PROEX), implementado em 1996 com o objetivo de aumentar as exportações, e a Agência de Promoção das Exportações (APEX), com objetivo cuidar, organizar e fiscalizar programas dessa natureza.

No caso específico da indústria moveleira, a ABIMÓVEL(2002) implementou, no ano de 1994, o Programa de Valorização do Móvel, que priorizou o aumento do valor agregado dos móveis brasileiros. Um dos principais resultados do programa foi a inclusão do setor moveleiro no Programa Brasileiro de Design e, posteriormente, no ano de 1996, também a inclusão no grupo de setores industriais vinculados ao Programa de Exportações.

Existiu, também, um programa exclusivo para o setor moveleiro, instituído no ano de 1998, conhecido pelo nome de PROMÓVEL, que objetivava coordenar a reestruturação produtiva das empresas, com vistas a aumentar a competitividade do produto e o volume exportado. O programa derivou da união da Associação Brasileira da Indústria do Mobiliário (ABIMÓVEL), do Governo Federal e das entidades de classes regionais do setor moveleiro.

Conforme a ABIMÓVEL (2002), o programa foi implementado em todo o território nacional, com destaque para as regiões Sul e Sudeste, responsáveis por 88% das exportações de móveis no ano de 2001. Como ponto principal, buscou a reestruturação das empresas e, posteriormente, o aumento das exportações, principalmente para o mercado norte-americano.

O Promóvel encontrou suporte no potencial das empresas produtoras e na baixa participação do Brasil no mercado internacional de móveis. Entre as vantagens para o êxito do programa, a ABIMÓVEL (2002) cita:

- Disponibilidade de matéria-prima⁷;
- Disponibilidade de mão-de-obra;
- Tecnologia.

Essas vantagens são encontradas com maior frequência nas empresas grandes e médias, que dirigem sua produção para o mercado externo, mas que podem ser estendidas, segundo a ABIMÓVEL(2002), a um conjunto maior de empresas nos diversos pólos moveleiros distribuídos no Brasil.

Entre as desvantagens ou obstáculos apontados pela ABIMÓVEL (2002), que dificultam um melhor desempenho no comércio internacional de móveis, merece destaque:

- Ausência de um design que ultrapasse a etapa de cópias e que consiga definir um perfil para o móvel brasileiro;
- Ausência de conhecimento das especificidades dos diferentes mercados

⁷ A disponibilidade de matérias-primas refere-se ao curto prazo, no longo prazo alguns estudos da Sociedade Brasileira de Silvicultura (SBS) apontam a possibilidade da existência de um déficit na oferta. Conforme GARLIPP e MAFFEIS (2000), citados pela REVISTA DE SIVICULTURA, para suprir todos os segmentos industriais são cortados cerca de 450 mil ha/ano de Pinus e Eucalyptus, entretanto a área reflorestada anualmente tem sido de 170 mil há/ano, ocasionando um déficit de 280 mil ha / ano. A persistir esta tendência, segundo os autores, a exaustão dos estoques de madeira ocorrerá na metade desta década.

BACHA (2000), citado pelo MDIC, é mais cético a este respeito e argumenta que a capacidade de produção anual de madeira de reflorestamento já está igual ao consumo.

consumidores (cultura, hábitos, legislação);

- Ausência de maior linhas de crédito.

A coordenação do programa foi delegada a ABIMÓVEL, com sede no Centro Internacional de Negócios (CNI), em São Bento do Sul/SC, que possui um grupo gestor atuando como consultor da coordenação, com representantes das diferentes Associações Regionais e do Centro de Treinamento do Mobiliário – SENAI/ FETEP/ SC, que busca promover um alinhamento estratégico das ações empresariais, com controle de qualidade do processo produtivo.

Através do desenvolvimento do PROMÓVEL, inicialmente esperava-se aumentar a participação do Brasil no mercado mundial de exportações de móveis para o patamar de US\$ 1,0 bilhão até o ano de 2003. Também foi frisado que o programa visava desenvolver os seguintes projetos, segundo ABIMÓVEL (2002):

- ISO 9000;
- ISO 14000;
- Selo verde;
- Produção de norma técnica para a fabricação de móveis;
- Programa de gestão, qualidade e produtividade;
- Aquisição de *Know-how* no exterior;
- Missões empresariais;
- Estudos de mercado internacionais;
- Marketing no exterior;
- Formação de consórcios;
- Desenvolvimento de design;
- Pontos avançados de negócios no exterior;
- Capacidade gerencial;
- Adequação de plantas fabris.

Com relação ao aumento das exportações das pequenas empresas, um recurso utilizado tem sido a criação de consórcios de exportação, nos mesmos moldes do sistema utilizado na Itália, na qual um elevado número de pequenas e micro empresas é responsável por cerca de 40% do PIB do país, cujo objetivo é oferecer às pequenas empresas conhecimentos e ferramentas, para se organizarem no processo produtivo para que atinjam uma escala de produção compatível com a demanda do mercado externo. Os consórcios nos moldes italianos, também servem para importar máquinas e equipamentos que atualizam o parque industrial, geram economias de escala e permitem o aumento da competitividade no setor.

Exemplos de consórcios no mercado nacional, na área de móveis, existem nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná⁸, Minas Gerais e Pará. No caso do Rio Grande do Sul, o consórcio tem como meta um aumento de 15% no volume de exportações e conquista de negócios na América Central e no Caribe. No caso do Paraná, um exemplo é a Indústria e Comércio de Móveis (Imex), com sede em Maringá, voltada para o mercado externo, que resultou da união de oito empresas da região, cujo processo produtivo foi adequado para obtenção de uma escala de produção compatível com o comércio internacional. No Pará, no ano de 1999, dez pequenas empresas formaram um consórcio que passou a exportar cerca de US\$ 800 mil em móveis e artefatos de madeira por ano.

Entre as vantagens da formação de consórcios no setor moveleiro, merece destaque:

- Possibilidade de manter a individualidade no mercado interno, exportar em conjunto, concorrer com os grandes fornecedores e aprofundar a eficiência operacional com custos baixos;
- Possibilidade de focar a produção numa determinada parte do produto – especialização, o que poderá diminuir a acentuada verticalização da indústria

⁸ Com base na: Revista da Madeira ano 7, número 39.

de móveis brasileira.

Uma outra vantagem viria do fato de que as empresas poderiam se especializar em produtos que apresentassem maiores vantagens comparativas e os outros produtos poderiam ser comprados por empresas associadas. A grande questão estaria no desenvolvimento conjunto de uma linha de produtos, de modo que cada empresa ficasse responsável por um tipo de móvel ou parte dele.

Entre os serviços que os consórcios prestam a seus associados, pode-se destacar:

- Capacidades gerenciais, produtivas e tecnológicas, que permite a todos os consorciados obterem o mesmo nível;
- Ajuda na comercialização.

Esses fatores tendem a fortalecer a atuação das micro e pequenas empresas no comércio, pois buscando suprir uma demanda potencial muito maior, fato esse difícil de ser atingido quando elas se defrontam individualmente com as grandes empresas, também o problema da escala de produção estaria eliminado com o sistema de consórcios.

O ideal seria que os consórcios não se limitassem às empresas de um mesmo pólo, como já existem, mas que também buscassem associações entre diferentes pólos, muito embora não seja fácil articular pólos que apresentam características de produção diferenciadas e que estão localizados geograficamente em pontos distantes, pois o processo de complementariedade seria mais eficaz, o que se traduziria em ganhos de produtividade e competitividade.

Entre os principais obstáculos enfrentados pela indústria moveleira para a formação de consórcio estão, de um lado, a elevada verticalização e do outro, a falta de um conjunto de normas técnicas que permitam uma padronização do produto. Nos consórcios existentes, as normas de fabricação são ditadas pela empresa contratante. A este respeito a ABIMÓVEL, junto com a ABNT, vem realizando há quatro anos um

trabalho de normatização para a indústria fabricante de móveis. No final do ano de 2001, já existiam 35 normas, sendo a maior parte para o segmento de móveis de escritório.

Um outro obstáculo, não menos importante, a ser destacado, é a rivalidade existente entre os diferentes pólos, o que dificulta ainda mais a formação de consórcios entre eles no caso brasileiro.

2.3 ESTUDOS SOBRE AS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS

Estudos que tratam sobre os determinantes das exportações foram desenvolvidos por vários autores, especialmente em relação às exportações de manufaturados, produtos básicos e o saldo da balança comercial. Entre os mais citados tem-se os trabalhos de HORTA (1983); RIOS (1992); ZINI (1998); BONELLI (1991); PINHEIRO e HORTA (1992); HORTA e SOUZA (2000); NONNEMBERG (2001).

HORTA (1983) analisou os determinantes do crescimento das exportações brasileiras durante a década de 70, utilizando-se do modelo *constant-market-shares*. RIOS (1987) analisou as exportações de manufaturados para o período de 1964/84, tendo como objetivo central determinar a demanda e a oferta das exportações e, também, as fontes de crescimento destas. Na mesma linha ZINI (1998) buscou estimar a elasticidade de exportações e de importações para o Brasil, por grupo de bens. BONELLI (1991) avaliou as exportações tentando determinar o impacto do aumento da produtividade sobre o crescimento das exportações para o período de 1975/85. PINHEIRO e HORTA (1992) comprovaram que as exportações brasileiras, durante o período de 1980/88, passaram por três momentos diferentes no que se refere à competitividade: um momento de estabilidade, nos três primeiros anos do período analisado, um de melhora, no período de 1983/85, e um de queda, a partir de 1986.

Utilizando-se de diversas técnicas, esses trabalhos chegaram a resultados muito parecidos no sentido de demonstrar a importância da taxa de câmbio real sobre o desempenho das exportações.

No que se refere à estudos que analisaram as exportações brasileiras de produtos florestais, a literatura não é muito contemplativa, pois trata principalmente dos produtos de madeira. São exemplos de trabalhos nessa área, o de MEDEIROS e FONTES (1994), que estudaram a competitividade das exportações brasileiras de celulose, o de ANGELO (1998), que estudou as exportações de madeiras tropicais, e o de ANGELO (1999), que estudou as exportações de mogno. Mais recentemente, BRASIL (2002) avaliou as exportações de painéis, constituindo-se num dos poucos trabalhos que enfocou a questão dos produtos manufaturados na cadeia de móveis e madeira.

Estudos sobre a indústria moveleira brasileira são ainda mais restritos, e podem ser agrupados em três grupos: trabalhos tipo diagnóstico ou panorama, estudos técnicos e estudos de regiões específicas, conforme MARION FILHO e BACHA (1998).

No primeiro grupo, pode-se incluir os trabalhos de RANGEL (1993), GORINI (1998), COUTINHO *et al* (2001), ABIMÓVEL (2002), que fazem uma descrição da indústria moveleira, dando destaque à competitividade e à modernização.

No segundo grupo, pode-se incluir o trabalho de ARRUDA (1997), que apresentou uma excelente descrição da evolução da indústria moveleira brasileira um outro que merece destaque, o trabalho técnico do MDIC (2001), de auto-avaliação, que serviu de base ao Fórum de Competitividade, programa desenvolvido pelo MDIC no ano de 2001.

No terceiro grupo, tem-se os trabalhos de MARION e BACHA (1998), que avaliou a indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, dando ênfase à organização industrial, de COELHO (2003), que analisou as estratégias competitivas das empresas de Santa Catarina e de MARTINS (2003), que avaliou a percepção dos

empresários das indústrias da região sul diante a consolidação da ALCA.

2.4 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

É consenso na literatura, que o conjunto de inovações tecnológicas e gerenciais, difundido na indústria em âmbito internacional, confirma a constituição de um novo paradigma de organização industrial, qualitativamente diferente do modelo disseminado a partir da Segunda Revolução Industrial, especialmente de suas formas de gestão conhecidas como taylorismo⁹ e fordismo¹⁰.

O fordismo foi substituído, a partir dos anos 70 do século XX, por uma nova forma de acumulação, denominada produção flexível; o centro do novo paradigma passou a ser a microeletrônica, assim como o complexo automobilístico foi a base do fordismo.

PEREZ (1985), expõe que a partir da década de 70 ocorreram numerosas inovações que originaram sistemas tecnológicos totalmente novos. Cada uma dessas revoluções ou “ondas tecnológicas”, conforme denominou, criou uma nova gama de oportunidades técnicas, que modificou o modelo atual e gerou novas regras. Segundo a autora, a onda atual é uma combinação da revolução microeletrônica, originada nos Estados Unidos, com o modelo flexível de organização, desenvolvido com maior plenitude no Japão.

⁹ Frederick Winslow Taylor (1856-1915), foi um engenheiro norte-americano que é considerado o pai da administração científica. Taylor estabeleceu dois princípios que constituíram a essência da administração científica: 1) ambos os lados – a gerência e os trabalhadores – deviam abandonar a idéia de que a questão mais importante é a divisão dos ganhos e em conjunto concentrar sua atenção como fazer para aumentar a magnitude desses ganhos; 2) ambas as partes devem reconhecer como questão essencial à substituição dos velhos julgamentos e opiniões individuais, tanto dos subordinados como dos chefes, pela pesquisa e conhecimento científico rigoroso. Para Taylor, se os homens deviam cooperar efetivamente, todas as organizações deviam ter: a) um objetivo comum, e b) um método comum para alcançá-lo. Os fundamentos de suas concepções e métodos que ele propôs e colocou em execução foram batizados de taylorismo. (Sandroni, 2000, p.592).

¹⁰ O Fordismo é entendido como um conjunto de métodos de racionalização da produção elaborado pelo industrial norte-americano Henry Ford, baseado no princípio de que uma empresa deve dedicar-se apenas a produzir um tipo de produto.

2.4.1 Novo Paradigma Tecnológico: acumulação flexível

O período compreendido entre 1973 e 1983 teve como principal característica a incerteza, advinda em grande parte dos profundos problemas econômicos que abalaram as grandes economias mundiais. Segundo HARVEY (1993), entre os principais obstáculos econômicos enfrentados durante aquele período, podem ser citados: estagflação, choques do petróleo, instabilidade financeira e quedas na produtividade e nas taxas de acumulação de capital. Observou-se, ainda, que a forma de produção totalmente rígida, proposta pelo fordismo, era incapaz de resolver os problemas dos novos tempos e, por isso, a flexibilidade teria que ser uma característica decisiva da nova forma de organização do trabalho e da produção.

As novas tecnologias trouxeram, no seu bojo, um sentimento geral de insegurança em todos os níveis. Ocorreu aumento do desemprego, queda nos rendimentos, subemprego, novas formas de trabalho, tempo parcial, etc., criando no mercado de trabalho a necessidade de um novo trabalhador, muito mais qualificado.

A partir do ano de 1983, observou-se uma retomada do crescimento econômico mundial, indicando o sucesso das políticas de reestruturação produtiva, como, por exemplo, ocorreu no caso do Japão e da Alemanha. COUTINHO (1992), por sua vez, aponta entre as causas dessa retomada do crescimento o acordo implícito entre as grandes nações para manter a estabilidade política e econômica mundial, capaz de garantir o mínimo grau de credibilidade necessária de modo a assegurar as mudanças que estavam ocorrendo.

O fator que mais contribuiu para que essas mudanças se difundissem com maior rapidez foi o caráter das inovações tecnológicas, que permearam rapidamente todo o aparelho produtivo e alcançaram setores não atingidos na Segunda Revolução Industrial. Argumenta, ainda, COUTINHO (1992), que ocorreu uma articulação e uma difusão simultâneas de um poderoso conjunto de inovações baseadas em novos padrões tecnológicos de impacto abrangente sobre o conjunto da estrutura industrial

das economias capitalistas.

Esse processo evidenciou um novo conjunto de inovações, que tiveram como base o uso da microeletrônica em uma grande gama de produtos e serviços, criando assim o chamado complexo eletrônico.

A característica mais importante das novas tecnologias é a sua capacidade de penetração em quase todos os setores da economia, evidenciando a formação de um novo paradigma tecnológico no sentido neoschumpeteriano.¹¹ É nesse ponto que está a grandiosidade desse novo paradigma, de conseguir penetrar em setores não atingidos pela Segunda Revolução Industrial, possibilitando o acesso a máquinas e equipamentos mais modernos, como é o caso do setor têxtil e do setor moveleiro intensivos em mão-de-obra.

Na realidade, esse novo paradigma surgiu, ainda que de forma primitiva, na década de 70, mas alcançou sua maturidade e conseqüente generalização após 1983. Recebeu a denominação de acumulação flexível, e se confrontou diretamente com a rigidez do fordismo, conforme HARVEY (1993). O ponto de apoio passou a ser a flexibilidade dos processos de trabalho, do mercado de trabalho, dos produtos e dos padrões de consumo. Caracterizou-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de produtos, serviços e taxas altamente intensificadas de inovação tecnológica e organizacional.

Entre as características desse novo paradigma estão: a) a importância do complexo eletrônico, que passa a ser o carro chefe, da mesma maneira que o setor automobilístico foi para o fordismo; e b) a automação integrada flexível, que inevitavelmente afeta a produção industrial e os processos de trabalho.

As grandes mudanças implementadas no sistema de produção apontadas por COUTINHO (1992), são assim resumidas:

- Os processos contínuos de produção, que já eram rigidamente integrados,

¹¹ Neoschumpeteriano: termo que faz referência ao Economista austríaco Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), que admitia a existência de ciclos econômicos longos (vários decênios), médios (de dez anos) e curtos (de quarenta meses), atribuindo diferentes causas a cada período.

absorveram intensamente os Controladores Lógicos Programáveis (CLP), sensores e medidores digitais, que através de sistemas computadorizados de controle demonstram capacidade de otimizar com muito mais eficiência seus fluxos de produção, estabelecendo a automação em tempo real do processo industrial;

- Os processos de automação discretos sem interrupção, que também haviam lançado uma extensa amplitude de automação mecânica, avançaram significativamente com a introdução de CLP e de outros equipamentos que, sob o comando de computadores, permitiram a programação otimizada da produção parcial ou total, no caso, por exemplo, do Computer Aided Design (CAD) e do Computer Aided Manufacturing (CAM);
- Os processos de automação fragmentados dominados por linhas de montagem que caracterizavam o fordismo começaram a ser substituídos. Os processos repetitivos correspondentes a operações manuais começaram a ser realizado por robôs dedicados. Aproximaram-se, assim, dos processos discretos interrompidos, em que a incorporação dos novos equipamentos digitais e de controles computadorizados, para os segmentos que já estavam integrados por automação eletromecânica, proporcionavam um maior rendimento com economias de escala;
- Os processos de produção do tipo manufatureiro - artesanal para a produção de bens customizados ou sob encomendas, notadamente de certo tipo de bens de capital, foram objeto de avanços significativos, com a introdução dos Comandos Numéricos (CN) e dos Comandos Numéricos Computadorizados (CNC), em suas máquinas operativas e em centros de usinagem, permitindo um salto qualitativo do processo produtivo anterior (mecânico - artesanal) para um estágio avançado de automação programável.

COUTINHO (1992), aponta, entre as diferenças mais claras deste paradigma

com o anterior, a rápida difusão de mecanismos digitalizados dirigidos por computadores capazes de programar o processo de automação. Isso significou uma grande mudança, pois o paradigma anterior tinha como base a eletromecânica através da automação dedicada, repetitiva e não programável.

As mudanças provocadas na organização da produção afetaram as relações de trabalho, gerando um pensamento de que será exigida da força de trabalho uma adaptação a essas condições. Evidentemente que, quanto mais fácil for esse ajuste, mais tranqüila será a transição, diminuindo assim os custos de ajustamento.

2.4.2 Evolução do Processo de Reestruturação no Brasil

A economia brasileira, a partir dos anos 90, inseriu-se num processo mundial de reestruturação produtiva, que foi iniciado por um conjunto de políticas empresariais de ajuste e modernização tecnológica, estabelecidas no final dos anos 70, quando entrou em crise o modelo de substituição de importações amplamente difundido no Brasil, na fase anterior do processo de desenvolvimento nacional.

Segundo FLEURY (1997), na fase anterior, denominada de rotinização, a gestão da força de trabalho nas indústrias baseava-se no autoritarismo do gerenciamento da mão-de-obra. A principal característica era a extrema parcialização de tarefas e do uso de mão-de-obra não qualificada, impulsionada pelas altas taxas de rotatividade e pela adoção de complexas estruturas de cargos e salários, com a finalidade de estabelecer uma divisão entre os operários e possibilitar maior controle sobre eles. O processo de abertura política e o ressurgimento do movimento operário alteraram essa estrutura, colocando um ponto final neste tipo de gestão.

Para LEITE (1994), três momentos desse processo de reestruturação produtiva devem ser destacados:

- Início do processo (final dos anos 70 e início dos 80): caracteriza-se pela difusão dos Círculos de Controle de Qualidade (CCQ) e pela adaptação da

experiência japonesa no Brasil;

- Inovação tecnológica organizacional: período em que são introduzidos novos equipamentos e são buscadas novas formas de organização do trabalhador, baseadas nas técnicas japonesas;
- Modernização sistêmica (anos 90): as empresas concentram seus esforços tanto em estratégias organizacionais como na adoção de novas formas de gestão da mão-de-obra, mais compatíveis com as necessidades de flexibilização do trabalho e com o envolvimento dos trabalhadores no que se refere à qualidade e produtividade.

Durante a década de 80, com o aprofundamento da crise do mercado interno, as empresas sentiram-se obrigadas a buscar uma inserção maior no mercado externo e, com a abertura comercial iniciada pelo governo Collor, adotaram estratégias de melhoria da produtividade e da qualidade, como forma de fazer frente à concorrência internacional.

Convém destacar o caráter mais amplo da modernização levada a efeito a partir de então, quando o processo adquiriu características de uma verdadeira reestruturação produtiva, posto que vários estudos recentes destacam que essa última fase do processo estaria significando uma tendência a tornar as estratégias mais sistêmicas.

Para GITAHY (1993), por exemplo, diferentemente dos momentos anteriores, em que inovar significava para muitas empresas comprar equipamentos e/ou introduzir pacotes e programas organizacionais ou de motivação, implementados em setores das empresas, muitas vezes por iniciativa isolada de um departamento, com resultados heterogêneos, a partir do final dos anos 80 verifica-se um número cada vez maior de empresas que implementaram um conjunto de inovações articuladas como um todo.

2.4.3 Reestruturação da Indústria Moveleira Internacional

As mudanças tecnológicas que envolvem o paradigma denominado de acumulação flexível, descritas anteriormente, levaram as indústrias a implementarem um processo de reestruturação produtiva, e a indústria moveleira internacional também passou por este processo.

De modo geral, a indústria moveleira possui tecnologia de produção consolidada e bastante definida, e cujo padrão tecnológico é determinado pela indústria de máquinas e equipamentos. (RANGEL, 1993; GORINI, 1998; ARRUDA, 1997; MDIC, 2001). Fato esse que pode ser uma vantagem para as indústrias moveleiras que ainda não estão totalmente desenvolvidas, como o caso brasileiro, já que permite acesso irrestrito de qualquer país às novas tecnologias.

O desenvolvimento de novas tecnologias tem sido acelerado, embora não seja possível apontar um momento de grandes alterações na posição competitiva dos diversos países, diferente do caso da indústria automobilística japonesa, que após a Segunda Guerra Mundial passou por mudanças tecnológicas que permitiram ao Japão ganhar posição de destaque na produção de automóveis.

A grande mudança ocorrida no processo de incremento tecnológico ocorreu com a introdução de novos equipamentos automatizados com base na microeletrônica e de novas formas de gestão (acumulação flexível), que permitiram o incremento da produtividade na indústria de móveis. Isto, por sua vez, possibilitou a flexibilização dos processos produtivos, criando múltiplos produtos em uma mesma linha de produção, com economia de escala, afastando-se do seu caráter artesanal. As máquinas com dispositivos microeletrônicos (CNC) permitiram uma redução do número de trabalhadores necessários para realizar determinadas operações, embora a indústria continue a ser intensiva em mão-de-obra, se comparada a outros segmentos da indústria de transformação (RANGEL, 1993), pois muitas operações continuam sendo manuais e, como o processo de produção é descontínuo, a integração do sistema de

máquinas é quase sempre mediado pela intervenção do homem.

Observou-se, também, um aumento da horizontalização da produção, ou seja, a presença de muitos produtores especializados em componentes para a indústria de móveis, possibilitando redução de custos e aumento da eficiência na cadeia produtiva.

Segundo RANGEL, (1993); ARRUDA, (1997) e COUTINHO *et al* (2001), a dinâmica das inovações tecnológicas na indústria moveleira é determinada pelas máquinas e equipamentos, pelo uso de novos materiais e pelo aprimoramento no *design*. Os dois primeiros são fatores exógenos à própria indústria, ou seja, são gerados em outras indústrias, e o terceiro é um fator endógeno, ou seja, é gerado na própria indústria moveleira e pode ser apontado como o único fator próprio de inovação.

Com relação ao uso de novos materiais, grandes mudanças ocorreram nas indústrias químicas e petroquímicas (plásticos mais resistentes, novas tintas etc.) que permitiram a introdução de inovações na indústria moveleira.

Cabe destacar a utilização de novas matérias-primas como o MDF¹² e OSB¹³, que devido à resistência permitem que o trabalho seja feito com fresas, substituto da madeira maciça. Outra vantagem do MDF é que é elaborado a partir de madeiras de reflorestamento.

Todas estas inovações foram criadas e introduzidas pelas indústrias de painéis de madeira e indústrias químicas, ficando clara a importância do *design* para a indústria moveleira, já que o único fator que conta para criar mudanças no processo produtivo, possibilitando à diferenciação do produto frente aos concorrentes. Neste aspecto, cabe destacar a importância do CAD (Computer aided Design), utilizado no aprimoramento do *design*, que permitiu uma maior diversidade de modelos.

Assim, pode-se sintetizar como a grande mudança nas últimas décadas da indústria moveleira internacional, a transformação do mercado moveleiro num

¹² MDF: Medium-density fiberboard.

¹³ OSB: Oriented-strand board.

mercado de massa, intensificado pela introdução de equipamentos com dispositivos microeletrônicos, que proporcionaram maior flexibilidade dos processos produtivos, permitindo maior padronização e garantia de qualidade.

No âmbito internacional, a indústria moveleira tem desenvolvido um padrão de organização com reduzida verticalização da produção, possibilitando assim uma maior especialização em cada uma das etapas do processo de trabalho. (RANGEL, 1993; ARRUDA, 1997; COUTINHO *et al*, 2001).

Tomando como exemplo a indústria moveleira italiana, uma das mais desenvolvidas, observa-se que as empresas de maior porte têm como objetivo principal a montagem e o acabamento de móveis a partir de peças e componentes produzidas por empresas de pequeno porte. Ou seja, existe uma terceirização da produção, e as pequenas empresas se especializam na confecção de determinados componentes, compram máquinas específicas de última geração tecnológica e produzem os componentes com maior tecnologia e qualidade.. Segundo RANGEL (1993), estas empresas contam no máximo com 10 empregados, sendo muito difícil encontrar na Itália empresas com 500 empregados, por exemplo.

No caso da Alemanha, a organização da produção não é tão pulverizada e desverticalizada, que segundo GORINI (1998), naquele país se observa um número maior de grandes empresas, sendo que o número de empresas especializadas é menor, se comparado com a Itália.

Conforme a ABIMÓVEL (2002), sucesso da indústria de Taiwan é fruto da especialização das pequenas empresas em produzirem componentes com uma grande rede de subcontratadas, o que implica uma indústria altamente desverticalizada.

Desta forma, pode-se dizer, que o novo modelo de organização internacional com elevada desverticalização e terceirização, contrasta com a organização tradicional da indústria de móveis, em que cada unidade produtiva congrega inúmeros processos de produção e obtém vários produtos.

Uma outra alternativa de organização, que RANGEL (1993) denomina de multifábricas, ocorre quando as fábricas de maior porte, reúnem vários processos autônomos e independentes numa mesma unidade industrial, gerando produtos específicos, que são reunidos posteriormente.

2.4.4 Reestruturação da Indústria Moveleira Nacional

O processo de reestruturação produtiva da indústria moveleira brasileira adquire características próprias, em razão do ambiente na qual está inserida, pois segundo ARRUDA (1997), a indústria de móveis passou por várias etapas que vão desde o ciclo de modernização tecnológica, na primeira metade da década de 70, que teve como origem o crescimento do mercado interno, o ciclo de retração econômica, na década seguinte, que gerou resultados negativos no setor, quando muitas empresas perderam sua capacidade de realizar novos investimentos. Concomitantemente, relata o mesmo, iniciou-se a revolução microeletrônica, com a substituição de máquinas eletrônicas por máquinas de controle numérico computadorizado (CNC), transformação essa absorvida apenas por um número restrito de empresas, devido à queda nos investimentos.

No início dos anos 90, uma parcela da indústria moveleira no Brasil, direcionada para o setor externo, investiu pesadamente na atualização tecnológica, automação e controle de qualidade; entretanto, as empresas mais modernas eram poucas em meio a um universo muito grande de empresas que ficaram desatualizadas.

Desta forma, observa-se que o padrão tecnológico da indústria moveleira é muito heterogêneo, variando de pólo para pólo e também de acordo com o tamanho das empresas, do tipo de matéria-prima e do tipo de produto elaborado.

Para COUTINHO *et al* (2001), o destaque na questão do investimento em novas tecnologias recai sobre os Pólos Moveleiros de São Bento do Sul e Bento

Gonçalves, onde as grandes empresas adquiriram equipamentos do tipo CNC - controle numéricos computadorizado - importados da Itália, da Alemanha e da Espanha.

Entretanto, mesmo nas grandes empresas é possível observar diferentes níveis tecnológicos, onde convivem equipamentos antigos e equipamentos modernos de última geração, característica essa também presente na indústria moveleira internacional.

Segundo RANGEL (1993) e COUTINHO *et al* (2001) é necessário analisar a atualização tecnológica em função do segmento. Assim, o caso do segmento de móveis de madeira retilíneos é o menos defasado, pois existem empresas com equipamentos tipo CAD, CAM e CNC. No segmento de móveis torneados, a heterogeneidade tecnológica é mais acentuada, coexistindo equipamentos modernos com equipamentos atrasados. Segundo esses autores, observa-se nos dois segmentos um esforço para desverticalizar a produção. No caso dos móveis para escritórios, tem-se uma configuração com menor atualização tecnológica.

COUTINHO *et al* (2001) catalogam o estado tecnológico dos principais pólos com base no tipo de produto comercializado, tamanho e mercado alvo da empresa da seguinte forma (tabela 04):

TABELA 4 - NÍVEL TECNOLÓGICO DOS PRINCIPAIS PÓLOS MOVELEIROS

Localização	Característica
GRANDE SÃO PAULO (SP)	<ul style="list-style-type: none"> •Seriados: Alta tecnologia •Sob Encomenda: Artesanal •Escritório: Elevada complexidade
NOROESTE PAULISTA (SP)	<ul style="list-style-type: none"> •Líderes (Móveis Retilíneos): Alta tecnologia
UBÁ (MG)	<ul style="list-style-type: none"> •Itatiaia: Alta tecnologia •Pequenas e Médias Empresas: Níveis inferiores
ARAPONGAS (PR)	<ul style="list-style-type: none"> •Líderes: Média Capacitação •Pequenas e Médias Empresas: Níveis inferiores
SÃO BENTO DO SUL (SC)	<ul style="list-style-type: none"> •Grandes Exportadores: Capacitação acima da média nacional. •Médias Empresas: Boa capacitação
BENTO GONÇALVES (RS)	<ul style="list-style-type: none"> •Maior capacitação nacional

FONTE: Adaptado pela autora de COUTINHO *et al.* (2001).

Observa-se, com base na tabela 04, que as empresas de Bento Gonçalves possuem o melhor nível tecnológico, no que se refere à indústria como um todo. O pólo de São Bento do Sul apresenta melhor nível tecnológico, quando se trata das empresas exportadoras, e capacitação boa, quando se trata das empresas de médio porte. As indústrias de São Paulo apresentam variados níveis tecnológicos dependendo da região e do tipo de móvel produzido, apresentando pólos de alta tecnologia (Grande São Paulo/ móveis seriados) e pólos de tecnologia artesanal (Noroeste Paulista / móveis sob encomendas). O pólo de Arapongas apresenta um nível tecnológico apenas médio, quando se trata de empresas líderes, e baixo, quando se trata de empresas de médio porte.

No caso do Estado do Rio Grande do Sul, através da Secretaria de Ciência e Tecnologia – SCT/RS, durante a década de 80 foi determinado que as empresas que produziam móveis em série deveriam cumprir metas de produção e manterem-se de estoques adequados, como forma de suprirem eventuais aumentos de demanda. As empresas deveriam adequar sua organização interna as técnicas de *lay-out* por processos e, em alguns casos associados, *lay-out* por produtos (fordista).

Com relação à organização do trabalho e da produção, estudos da SCT/RS

(1990, p.87) mostram o seguinte:

(...) as fábricas mais organizadas são as que detêm menores estoques em processos, *lead times* (tempos de passagens) reduzidos, controle mais eficiente da qualidade e são certamente aquelas que têm razoavelmente resolvidos os problemas de movimentação linear de materiais, através da associação Taylorista / Fordista conveniente entre os equipamentos e os sistemas de movimentação de pallets, roletes etc. Isto nos assegura que atualmente as fábricas mais eficientes em nível organizacional são tipicamente Fordistas, de tal forma que os materiais chegam ao posto de trabalho via máquinas automáticas em linha, associados a um sistema de movimentação de materiais convenientes, para que os trabalhadores pouco qualificados e monofuncionais executem suas tarefas simples e parcializadas. No entanto, cabe ressaltar que algumas entrevistas com pessoas de experiências e conhecimento em fábricas européias apontaram que esta não é única forma de organização da produção e do trabalho possíveis, nem aquela em que muitos setores mostram-se capazes de vencer a competitividade, caso as empresas brasileiras queiram direcionar-se ao mercado externo.

Cabe ressaltar, que durante a década de 90 algumas empresas de grande porte, desenvolveram uma organização do trabalho e da produção mais próximas do padrão internacional, as quais utilizam de um número reduzido de trabalhadores. Um exemplo muito claro desta passagem de forma de organização do trabalho foi observado na indústria moveleira da Grande São Paulo durante a década de 90, que apresentou uma queda de 3,3% no nível de emprego (Boletim Macrométrica, citado pelo MDIC 2001), enquanto que o nível de emprego geral situou-se em 5%, no mesmo período.

Entretanto, ainda que no Brasil as empresas consigam ser relativamente eficazes, faz-se necessário à implementação de uma ação conjunta que tenha como objetivo a flexibilização da produção, que implicará na modernização dos equipamentos e das formas de organização do trabalho, na qualificação do projeto e do produto e no treinamento intensivo da mão-de-obra, para que seja possível a execução das tarefas mais complexas dentro da qualidade especificada no projeto.

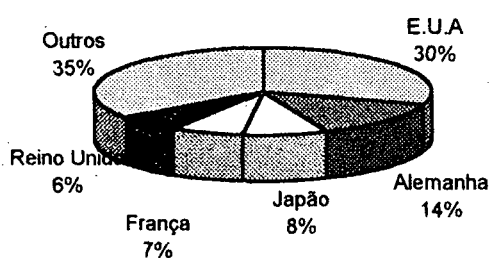
2.5 INDÚSTRIA MOVELEIRA INTERNACIONAL

No âmbito internacional, a indústria moveleira é classificada como sendo tradicional, formada por pequenas empresas, que inicialmente tinham como objetivo atender o mercado interno dos seus respectivos países (COUTINHO *et al*, 2001).

A indústria moveleira da Dinamarca, por exemplo, foi há precursora na exportação por volta dos anos 50, quando passou a focar o mercado externo. O comércio mundial de móveis se consolidou efetivamente nos anos 70, com a liderança da indústria italiana.

No ano de 2000, a produção mundial de móveis atingiu US\$ 200 bilhões, sendo os principais mercados consumidores, localizados nos países desenvolvidos. Os principais países importadores de móveis foram os EUA (30%), a Alemanha (14%) e o Japão (8%), que responderam em conjunto por mais de 50% das importações de móveis. (figura 02).

FIGURA 02 -PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE MÓVEIS – 2000 (%)



FONTE: ABIMÓVEL

Os países em desenvolvimento possuem um grande potencial no mercado interno a ser explorado, já que os móveis estão entre os bens de consumo de massa. Os países da América Latina têm aumentado o consumo de móveis nos últimos anos, embora suas importações ainda sejam pequenas. A demanda interna é suprida em

grande parte por produtos locais.

Observa-se, também, uma tendência de crescimento do comércio mundial de móveis, conforme COUTINHO *et al* (2001), que tem-se estendido não apenas para produtos acabados, mas também para partes, peças e produtos semi-acabados. No ano de 1995, por exemplo, o valor das exportações mundiais foi da ordem de US\$ 40 bilhões, passando para US\$ 57 bilhões no ano de 2000, o que representou um aumento da ordem de 42,5%.

A evolução da participação dos principais exportadores de móveis para o período de 1985 a 1995, pode ser visualizado na tabela 05.

TABELA 5 - EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PAÍSES EXPORTADORES DE MÓVEIS (%) – 1985/2000

País	1985	1987	1989	1991	1993	1995	2000
Itália	21	17	20	19	17	18	19
Alemanha	18	16	17	16	12	10	08
E.U.A	07	04	06	08	10	08	09
Canadá	05	03	04	04	05	06	04
França	06	05	06	06	05	04	*
China	--	--	01	02	03	04	06
Taiwan	--	--	--	--	05	04	*
Outros	43	55	46	45	43	46	54
Total	100	100	100	100	100	100	100

FONTE: COUTINHO (2001) e SECEX (2002)

*: Dados não disponíveis

Cabe destacar três questões da tabela 05:

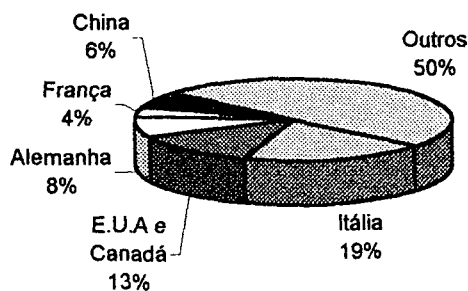
- A liderança italiana nas exportações e a estabilidade da participação dos principais exportadores durante o período analisado, excluindo a Alemanha, dá-se em países onde a indústria moveleira mantém uma estrutura produtiva bastante verticalizada;
- O surgimento de novos países no comércio internacional de móveis, como, por exemplo, a China e Taiwan. A China passou a ter participação significativa no grupo dos maiores exportadores a partir do ano de 1989 e Taiwan, um caso mais recente, passou a ter importância entre os maiores exportadores a partir de 1993;

- Observa-se, também, uma concentração das exportações nos países desenvolvidos.

No ano de 2000, último ano disponível para análise, o volume das exportações de móveis atingiu o montante de US\$ 57,0 bilhões, o que significou que aproximadamente 30% da produção mundial de móveis, daquele ano, foi comercializada via exportação. Os principais países exportadores foram a Itália (19%), os Estados Unidos e Canadá (13%) e a Alemanha (8%), que em conjunto responderam por 40% das exportações mundiais. Merece destaque o desempenho da China que aumentou sua participação nas exportações mundiais, e atingiu 6% do total no ano de 2000.

Através da análise da figura 03, observa-se os principais exportadores mundiais de móveis no ano de 2000:

FIGURA 3 -PRINCIPAIS PAÍSES EXPORTADORES DE MÓVEIS – 2000 (%)



FONTE: ABIMÓVEL (2002).

Com base na figura 03, observa-se que em termos monetários, a Itália obteve uma receita de US\$ 11,0 bilhões, os Estados Unidos obtiveram US\$ 5,0 bilhões, a Alemanha obteve US\$ 4,5 bilhões e a China e o Canadá obtiveram US\$ 3,0 bilhões. Cabe ressaltar que os países apresentaram vantagens competitivas de

diferentes tipos de produto. Os Estados Unidos, por exemplo, tem como vantagem a fabricação de móveis de metal, a Alemanha tem vantagem na fabricação de móveis de cozinha, a China tem vantagem na fabricação de móveis de vime, madeira e metal. A indústria italiana, por sua vez, é a mais completa apresentando vantagens competitivas em diferentes produtos: móveis de madeira, estofados, plásticos e metal. (ABIMÓVEL; 2002).

Com relação à indústria brasileira, conforme citado, através do PROMÓVEL foi estabelecido como meta elevar as exportações brasileiras de móveis para o patamar de US\$ 1,0 bilhão, o que colocaria o país no mesmo nível que hoje é ocupado pela China. Esse montante daria às exportações de móveis a mesma posição de importância que hoje ocupa as exportações de partes e peças para veículos, que representam 2,2% do total exportado pelo Brasil.

Dentre as potencialidades que a indústria moveleira dispõe, cabe destacar do lado da oferta, a disponibilidade de matéria-prima, de mão-de-obra e de tecnologia, e do lado da demanda, o forte comércio internacional, no qual o Brasil tem uma pequena participação, principalmente no mercado dos Estados Unidos, o maior consumidor mundial.

Para exemplificar, o mercado norte-americano importou no ano 2000, aproximadamente, US\$ 17,0 bilhões em móveis e o Brasil participou com pouco mais de US\$ 100,0 milhões, o que o colocou como o décimo exportador para aquele país. Para que se chegasse a essa meta, de exportar US\$ 100,0 milhões, foram organizados cursos de capacitação, criadas publicações que abordam o tema, implementado políticas de marketing mais agressivas, criados núcleos de design e promovendo a participação de empresários em feiras e mostras internacionais de móveis.

Os segmentos que podem ser destacados no comércio mundial e que são considerados os mais importantes, são os móveis de madeira, que representaram 40% do total exportado; as cadeiras e assentos, que representaram 30% do total; os

móveis de metal, que representaram 8%; e os móveis, que representam 1%. (COUTINHO *et al*, 2001).

No que se refere à distribuição do produto no mercado internacional, grandes atacadistas internacionais distribuem os móveis para os centros de comercialização. Como a maioria das empresas produtoras é de pequeno e médio porte, o seu poder de negociação é menor se comparado ao dos grandes atacadistas, o que, por sua vez, força uma redução nas margens de lucro das empresas produtoras.

Com relação aos Estados Unidos, a maior parte dos fabricantes, compradores e varejistas estão interligados a grandes redes nacionais e internacionais de comercialização. Dentre os canais de distribuição mais conhecidos, as grandes cadeias de lojas especializadas em móveis têm apresentado as maiores taxas de crescimento, conforme publicação da *Furniture Today*, citado pela ABIMÓVEL (1999). A tendência que se observa no mercado norte-americano é de concentração de vendas de móveis em poucos e grandes varejistas.

Segundo GORINI (1998), a preocupação com o meio ambiente é uma questão importante na atualidade, e na ótica da indústria moveleira internacional, a pesquisa tem gerado novas formas de produção que são utilizadas, visando privilegiar o uso de insumos renováveis¹⁴.

Entre as principais estratégias utilizadas pela indústria moveleira internacional para atender as exigências dos movimentos ambientalistas, segundo COUTINHO *et al* (2001) estão as seguintes:

- Utilização de madeiras provenientes de florestas cultivadas que inicialmente

¹⁴ COUTINHO *et al* (2001), comentam a preocupação dos empresários entrevistados, em particular os que atuam no segmento de exportação, com o aumento das restrições as importações de móveis fabricados com madeiras nativas, devido a motivos ecológicos.

Para citar um exemplo, a empresa Rohden / SC, conforme entrevista de um dos diretores publicada na REVISTA DA MADEIRA (8 / nº 49), as vendas foram reduzidas em 50% para a Europa, porque muitos de seus fornecedores não tinham atestados que certificassem que a madeira comprada e utilizada era de reflorestamento. Os diretores da Dellano, fabricantes de cozinhas, também apontam que é necessário comprar matérias-primas com certificação para garantir as vendas externas.

eram utilizadas para a indústria de celulose;

- Utilização de novas matérias-primas em substituição às madeiras de lei, como por exemplo, o MDF;
- Complementação de outros materiais, entre os mais utilizados estão o metal, couro, plástico, vidro, pedra, granito e vime, na utilização de matérias-primas alternativas na fabricação de móveis, que objetiva se adequar as normas ambientais e reduzir os custos de produção.

Desta forma, evidencia-se a preocupação com a preservação do meio ambiente, tendência esse mundial e irreversível, em que os países participantes do comércio mundial de móveis tem que se adequar. Nos Estados Unidos, por exemplo, impõem aos ofertantes que sejam respeitadas as exigências de preservação do meio ambiente para incluir o país e o respectivo produto no Sistema Geral de Preferências (SGP), que estabelece a isenção de tarifas aduaneiras. A indústria brasileira de móveis, por sua vez, está inclusa nesse grupo. Já para fazer parte do SGP da União Europeia, a indústria brasileira de móveis, além de respeitar as normas internacionais do meio ambiente, precisa cumprir normas internacionais do trabalho estabelecidas pela Organização Internacional do Trabalho. (BANCO DO BRASIL; 2000)

Alguns compradores, principalmente europeus, conforme COUTINHO *et al* (2001), os Estados Unidos exigem o chamado selo verde que garante a origem do produto, como sendo de florestas renováveis. Para certificação no Brasil, o Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Renováveis (IBAMA), é o responsável pela indicação da origem da madeira utilizada, se de fontes renováveis ou não.

Uma outra alternativa para se garantir uma melhor aceitação do produto no mercado internacional, dá-se com a obtenção de uma certificação através de uma agência internacional, como é o caso da *Forest Stewardships Council* - FSC, uma organização internacional não governamental, reconhecida pelo eficiente

monitoramento da certificação dos produtos florestais¹⁵.

- Complementação de outros materiais, entre os mais utilizados estão o metal, couro, plástico, vidro, pedra, granito e vime, na utilização de matérias-primas alternativas na fabricação de móveis, que objetiva se adequar as normas ambientais e reduzir os custos de produção.

Desta forma, evidencia-se a preocupação com a preservação do meio ambiente, tendência esse mundial e irreversível, em que os países participantes do comércio mundial de móveis tem que se adequar. Nos Estados Unidos, por exemplo, impõem aos ofertantes que sejam respeitadas as exigências de preservação do meio ambiente para incluir o país e o respectivo produto no Sistema Geral de Preferências (SGP), que estabelece a isenção de tarifas aduaneiras. A indústria brasileira de móveis, por sua vez, está inclusa nesse grupo. Já para fazer parte do SGP da União Europeia, a indústria brasileira de móveis, além de respeitar as normas internacionais do meio ambiente, precisa cumprir normas internacionais do trabalho estabelecidas pela Organização Internacional do Trabalho. (BANCO DO BRASIL; 2000)

Alguns compradores, principalmente europeus, conforme COUTINHO *et al* (2001), os Estados Unidos exigem o chamado selo verde que garante a origem do produto, como sendo de florestas renováveis. Para certificação no Brasil, o Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Renováveis (IBAMA), é o responsável pela indicação da origem da madeira utilizada, se de fontes renováveis ou não.

Uma outra alternativa para garantir-se uma melhor aceitação do produto no mercado internacional, dá-se com a obtenção de uma certificação através de uma agência internacional, como é o caso da *Forest Stewardships Council* - FSC, uma

¹⁵ A este respeito existem posições mais céticas, como por exemplo, a do Sr. Zugman, presidente da ABIMCI, que argumenta que a certificação foi criada e desenvolvida por grupos de interesses, que induziram determinados mercados a criar impedimentos para o livre acesso. Certificar hoje, considerando os padrões vigentes não significa garantia de acesso ao mercado futuro, segundo Zugman, pois ele entende que o processo de criar restrições é crescente. REVISTA DA MADEIRA (9/nº 46).

organização internacional não governamental, reconhecida pelo eficiente monitoramento da certificação dos produtos florestais¹⁶.

Este tipo de exigências pode ser considerado como um fator limitante, já que funciona como um custo adicional, podendo ser entendido como um imposto ambiental (barreira técnica), que desloca a curva de oferta para trás. Desta forma para oferecer a mesma quantidade que ofereceria anteriormente, o produtor tem dois caminhos: aumentar o preço ou reduzir os lucros. Como a indústria exportadora de móveis brasileiras é tomadora de preços (*price taker*) e as vendas são efetuadas através de encomendas, a solução que resta é reduzir as margens de lucro.

2.6 PRINCIPAIS PÓLOS MOVELEIROS NO BRASIL

Mesmo estando presente em todo o território nacional, a indústria brasileira de móveis localiza-se principalmente nas regiões o Sul e Sudeste. Conforme se observa na tabela 06, a concentração de empresas nessas regiões chegou a 85% do total de empresas no Brasil, com destaque para o Estado de São Paulo, que agrupa 25% da divisão espacial da indústria no ano de 2000. Isoladamente os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, responderam por 39% da estrutura produtiva.

¹⁶ A este respeito existem posições mais céticas, como por exemplo, a do Sr. Zugman, presidente da ABIMCI, que argumenta que a certificação foi criada e desenvolvida por grupos de interesses, que induziram determinados mercados a criar impedimentos para o livre acesso. Certificar hoje, considerando os padrões vigentes não significa garantia de acesso ao mercado futuro, segundo Zugman, pois ele entende que o processo de criar restrições é crescente. REVISTA DA MADEIRA (9/nº 46).

TABELA 6 - DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS -2000.

ESTADOS	PARTICIPAÇÃO NA INDÚSTRIA (%)	ACUMULADO (%)
São Paulo	25	25
Rio Grande do Sul	15	40
Minas Gerais	14	54
Paraná	13	67
Santa Catarina	11	78
Rio de Janeiro	4	82
Espírito Santo	3	85
Outros	15	100
Total	100	

FONTE: RAIS.

No Brasil, assim como em outros países, a indústria de móveis assume características diferenciadas, dependendo da localização regional e da organização dos pólos regionais. O Estado de São Paulo, tem como característica uma indústria dispersa geograficamente e com sedes na capital e no interior. Nos Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, a indústria moveleira localiza-se basicamente nos pólos moveleiros de São Bento do Sul/SC e Bento Gonçalves/RS, considerados os principais do país, pois apresentam características próprias, quando comparados às demais regiões.

Uma outra diferença entre os pólos refere-se ao tipo de móveis que fabricam. Por exemplo, no Estado de São Paulo estão localizadas as principais empresas de móveis de escritório, no Estado do Rio Grande do Sul estão localizadas as empresas que fabricam móveis retilíneos seriados de madeira, no Estado de Santa Catarina estão localizadas as empresas que fabricam móveis torneados seriados de madeira e no Estado do Paraná as empresas que fabricam estofados.

Dentre outras, as principais características dos pólos de São Bento do Sul/SC, Arapongas/PR, Bento Gonçalves/RS, Noroeste Paulista/SP e Ubá/MG, são as seguintes:

♦ Pólo de São Bento do Sul

O pólo surgiu nos anos 50 e inicialmente tinha como objetivo produzir móveis coloniais de alto padrão, atividade essa que era desenvolvida pela maioria dos imigrantes alemães residentes na região. Na década de 70, o foco da produção foi direcionado para os móveis escolares e cadeiras para teatros e cinemas.

As empresas de móveis do pólo tiveram um comportamento diferenciado das demais durante a crise dos anos 80. Quando a retração do consumo interno e a elevação dos encargos financeiros impuseram limitações às empresas, estas por sua vez mantiveram seus investimentos em novas tecnologias como forma de produzir móveis com maior qualidade e ampliar suas participações no mercado externo. Um outro fator que deve ser considerado, foi o investimento de empresas e do poder público na constituição de centro de formação e treinamento de mão-de-obra, denominado FETEP, que desempenha um papel muito importante na busca de melhorar a qualificação dos trabalhadores.

O resultado prático dessa política de investimentos manifestou-se no elevado nível das exportações observado no ano de 2000, quando o pólo foi responsável por 46% do total exportado pelo Brasil, tendo 199 empresas e exportando 80% da produção. Para ter-se uma noção mais precisa da importância desse fato para o Estado, no ano de 1981 as exportações foram de US\$ 1,1 milhão e no ano de 2000 atingiram US\$ 228,8 milhões.

♦ Pólo de Arapongas

O pólo moveleiro do Estado do Paraná situa-se no município de Arapongas. Surgiu nos anos 60, impulsionado por uma política de incentivos fiscais promovida pelo município, com a concessão de galpões para a instalação de empresas, e consolidou-se como pólo moveleiro na metade dos anos 90, quando o número de empresas atingiu 140 unidades, o dobro do verificado em 1980. Emprega hoje 5.000

trabalhadores e responde por 60% das receitas originadas no Município.

A característica principal do pólo é a produção de móveis essencialmente para as camadas de menor poder aquisitivo da população. O produto que vem ganhando espaço na linha de produção são os estofados, que no início da década de 80 eram produzidos por apenas 06 empresas e hoje são produzidos por mais 40 empresas.

Ao contrário do que ocorreu nos últimos anos em diversos segmentos industriais, que apresentaram redução no número de trabalhadores, as empresas do pólo conseguiram manter o nível de emprego estável, mesmo tendo como principal mercado o interno, que respondeu por quase 92%, e oscilou fortemente na segunda metade dos anos 90. No mercado externo participou com uma parcela bastante reduzida, se comparado aos demais Estados da região Sul.

♦ Pólo de Bento Gonçalves

Conforme destacou ARRUDA (1997), no ano de 1894 os imigrantes italianos chegaram à região onde hoje se situa Bento Gonçalves. Em sua maioria eram carpinteiros e marceneiros, que construíram suas casas e seus móveis e iniciaram a atividade de fabricar móveis para as regiões vizinhas. A primeira indústria de móveis da cidade foi a Móveis Barzenski (anexo 1), criada em 1955, que representou um marco importante na ruptura do sistema artesanal com a incorporação de novos processos de fabricação. Após alguns anos de operação, muitos dos funcionários dessa empresa desligaram-se para montar seus próprios negócios, surgindo, assim, novas empresas.

A consolidação de Bento Gonçalves como pólo moveleiro ocorreu nas décadas de 70 e 80, sendo que o grande crescimento dos últimos 15 anos deveu-se, segundo ARRUDA (1997), à atitude dos empresários em mudar os métodos de produção, procurando incorporar mais tecnologia ao processo. Os investimentos em modernização durante aquele período alcançaram aproximadamente US\$ 250

milhões.

As empresas que compõe a indústria de móveis na região respondem por cerca de 50% da economia do município de Bento Gonçalves e por cerca de 45% da produção de móveis do Estado. A produção está direcionada para as chamadas classes C e D, e tem na madeira compensada e no pinus suas principais matérias-primas, sendo que também produzem móveis tubulares.

Um fato a ser destacado sobre a constituição das grandes empresas de móveis da região, é que surgiram a partir de grandes empresas de instrumentos musicais, como o acordeão, por exemplo, no caso da Todeschini.

♦ Pólo do Noroeste Paulista

O pólo do Noroeste paulista é formado pelos Municípios de Votuporanga, que começou a produzir móveis na década de 80, e Mirassol, que começou a produzir móveis na década de 70. Apesar da proximidade geográfica existente, as cidades apresentam características produtivas diferentes, pois enquanto os empresários de Votuporanga buscam construir vantagens comparativas na estrutura produtiva, a produção de Mirassol gira em torno de três grandes empresas, que traçam ações individuais.

A indústria de Mirassol tem como base a produção de móveis residenciais de madeira, onde as grandes empresas atuam no segmento de móveis retilíneos seriados e as pequenas na produção de móveis torneados de madeira maciça. Já no Município de Votuporanga, a maioria das empresas está voltada para a produção de móveis de dormitórios, embora também produza estofados e móveis tubulares em menor escala.

A organização em cooperativas dos empresários de Votuporanga e Mirassol, a partir da década de 90, possibilitou a aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos, fato esse que gerou um crescimento da produção e um fortalecimento das

duas cidades, como pólos moveleiros, embora não contem com centros de treinamento de mão-de-obra, como nos moldes existentes nos Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. (COUTINHO *et al*, 2001)

♦ Pólo de Ubá

O desenvolvimento da indústria moveleira no pólo de Ubá está associado à existência de outras indústrias. Em meados da década de 50, quando a região era produtora de refrigeradores, uma fábrica utilizava na composição da estrutura externa das geladeiras, madeira revestida com cortiça. Em determinado momento os donos dessa fábrica resolveram diversificar suas atividades e investiram na produção de móveis. (COUTINHO *et al*, 2001).

O resultado foi positivo e, através do exemplo da fábrica de geladeiras, após a queda na rentabilidade dos produtos agrícolas (a região era grande produtora de fumo), empresários e políticos buscaram na atividade moveleira uma alternativa econômica mais rentável que garantisse um fluxo financeiro menos instável. Surgiram então feiras e mostras de móveis, que ao longo dos anos deram ao pólo uma estrutura industrial com perfil de fabricante de móveis de cozinha.

Merece destaque, também, na formação do pólo a participação do Governo Federal, através de recursos do BNDES, utilizados na ampliação e modernização da rede elétrica, e do Governo Estadual, através da Secretaria dos Transportes e Obras, na pavimentação da estrada que liga Ubá a Juiz de Fora, fato esse que garantiu o suprimento de energia elétrica para a indústria e facilitou o escoamento da produção. Já na década de 80, os empresários locais organizaram-se para a criação de centros de treinamento e aperfeiçoamento de mão-de-obra, através da criação de um laboratório moderno para testes de produtos de madeira.

♦ Pólos Potenciais

Além dos pólos tradicionais, existem concentrações de empresas produtoras de móveis que não podem ser considerados como pólos, pois estão em estágio de desenvolvimento, situados principalmente na Região Norte e Nordeste, merecendo destaques: Fortaleza, Manaus, Salvador e Recife. No caso das empresas de Manaus, os materiais alternativos, típicos da região, vem sendo utilizados na composição dos móveis com a finalidade de criar um produto diferenciado e gerar um nicho de mercado para a região.

2.7 CENTROS DE FORMAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA E DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIAS

A indústria moveleira do Sul do Brasil conta com centros de treinamento de mão-de-obra e de desenvolvimento tecnológico, administrados em sua grande maioria pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI). Os mais importantes são:

- Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa (Fetep), no Município de São Bento do Sul, Santa Catarina;
- Centro Tecnológico do Mobiliário (Cetemo), no Município de Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul;
- Centro Tecnológico da Madeira e do Mobiliário (Cetmam), no Município de São José dos Pinhais, Paraná.

A constituição da Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa / Fetep, de São Bento do Sul, ocorreu no ano de 1975, numa iniciativa das empresas moveleiras da região e, duas décadas depois, passou a ser gerenciada pelo SENAI/SC.

Na atualidade a Fetep/Senai atua em outras áreas industriais, tais como:

- a) Aprendizagem industrial e cursos profissionalizantes, reunindo trabalhadores custeados por empresas locais e candidatos a emprego na indústria, com idades entre 14 a 18 anos;
- b) Treinamentos operacionais específicos, destinados à preparação de operários qualificados ou semiquualificados em aspetos teóricos e/ou práticos;
- c) Cursos técnicos de segundo e terceiro graus nas áreas de móveis e de metalurgia;
- d) Assistência técnica e convênios tecnológicos com empresas, envolvendo a utilização dos laboratórios de ensaios para móveis e madeira.

No Município de Bento Gonçalves, o Senai/Cetemo, fundado no ano de 1983 e em parceria com a Universidade de Caixas do Sul e com o Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de Bento Gonçalves (Sindimóveis), oferece cursos profissionalizantes e de formação superior. No ano de 1997 foi criado o Núcleo Nacional de Apoio ao Design, que deu um forte impulso na qualificação da mão-de-obra.

Através do Centro de Treinamento foram firmadas parcerias para pesquisas com empresas locais, objetivando desenvolver novos materiais com madeiras reflorestáveis, como, por exemplo, as parcerias existentes com a Masisa, que produz o MDF.

O Senai/Cetmam, instalado no Município de São José dos Pinhais, configura-se como um centro mais recente, mas que firmou importantes convênios internacionais com vistas a elevar o padrão tecnológico existente nas empresas do Estado. O acordo firmado com a Alemanha esta permitindo o desenvolvimento de novas técnicas para o manuseio de algumas madeiras, entre as quais o eucalipto, que servirá de matéria-prima para a indústria.

3. MATERIAL E MÉTODOS

Para se elaborar-se uma análise das principais características da indústria moveleira brasileira, o primeiro objetivo específico desta tese, utilizou-se de fontes secundárias, tais como trabalhos e estatísticas elaboradas por órgãos do governo, por instituições de pesquisas, publicações de associações de classes e publicações diversas, mencionadas a seguir:

- Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio – MDIC;
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
- Associação Brasileira da Indústria do Mobiliário - ABIMÓVEL;
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE;
- Relatório Anual de Informações Sociais – RAIS;
- Secretária de Comércio Exterior – SECEX.

As variáveis econômicas analisadas constituíram-se das seguintes: estrutura de mercado, consumo, elasticidade renda da demanda, faturamento, investimento, geração de emprego, distribuição, exportações, importações, exportações líquidas. Algumas destas variáveis não estavam disponíveis nas fontes pesquisadas, o que tornou necessário elaborá-las na forma de operacionalização que é apresentada a seguir:

- *Estrutura de mercado*: para identificar a estrutura de mercado na qual está inserida a indústria moveleira foram utilizados os critérios de classificação, definidos por GRAWUNDER (1996), conforme tabela 07.

TABELA 07 – ESTRUTURAS DE MERCADO

Número de Vendedores	Número de Compradores			
	Um	Pequeno	Grande	
			Produto Homogêneo	Produto Diferenciado
Um	Monopólio Bilateral	Quase Monopólio	Monopólio	(não aplicável)
Pequeno	Quase Monopsônio	Oligopólio Bilateral	Oligopólio Puro	Oligopólio Diferenciado
Grande	Monopsônio	Oligopsônio	Concorrência Perfeita	Concorrência Monopolística

Fonte: GRAWUNDER (1996).

Resumindo-se, os critérios avaliados foram os seguintes: número de vendedores, número de compradores e tipo de produto. As informações sobre estes critérios, tiveram origem na literatura existente e em dados estatísticos.

- *Consumo*: para avaliar o consumo, elaborou-se uma variável denominada consumo aparente, com base na metodologia utilizada pelo Centre Industrial Studies – Milano (CSIL), definida através da seguinte forma:

$$CA = Y_m - X + M \quad (01)$$

Onde:

CA = Consumo aparente;

Y_m = Produção de móveis;

X = Exportações de móveis;

M = Importações de móveis.

- *Elasticidade renda da demanda de móveis*: a elasticidade-renda da demanda significa a variação percentual da quantidade demandada, dada uma variação

percentual da renda do consumidor, *ceteris paribus*. Com base na elasticidade renda da demanda (ERD), classificou-se os bens da seguinte maneira:

Se: $ERD > 0$; bem normal, que se divide em duas categorias:

$ERD > 1$; bem superior ou de luxo, onde dada uma variação na renda, o consumo varia mais que proporcional;

$1 \geq ERD > 0$; bem necessário, ou seja, o consumo aumenta menos do que proporcionalmente, quando há um aumento da renda.

Normalmente, a elasticidade-renda da demanda de produtos manufaturados é superior à elasticidade-renda de produtos básicos (alimentos) que apresenta um limite fisiológico. Isso ocorre, pois quanto mais elevada a renda, maior é a tendência de aumentar o consumo de produtos, como por exemplo, os produtos eletrônicos.

A forma utilizada para calcular a elasticidade no ponto, foi definida pela seguinte fórmula:

$$ERD = (R / CA) * (\Delta CA / \Delta R) \quad (02)$$

Onde:

ERD = Elasticidade-renda da demanda;

R = Renda per capita;

CA = Consumo aparente;

Δ = variação.

• *Distribuição do produto*: os principais canais de distribuição utilizados pela indústria moveleira brasileira, foram identificados utilizando-se os resultados da pesquisa de campo de COUTINHO (2001).

3.1 MODELOS TEÓRICOS

3.1.1 EVOLUÇÃO DA COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS

Devem ser considerados os diversos fatores que afetam a competitividade das exportações, tais como a taxa de inflação de um país, a taxa de inflação do resto do mundo, as variações na produtividade e as alterações na taxa de câmbio.

A competitividade é associada, numa definição bem simples, ao desempenho das exportações industriais. Assim, são competitivas as indústrias que ampliam sua participação no comércio mundial de determinados produtos. Esta definição abrange além das condições de produção os outros fatores que inibem ou estimulam as exportações. Essa noção de competitividade foi utilizada por HORTA (1983) na análise das exportações de manufaturados.

Conforme PINHEIRO e HORTA (1992), o conceito de competitividade das exportações deve ser entendido a partir de três visões diferentes, que têm como base critérios diferentes: a visão desempenho, a visão macro e a visão eficiência.

A chamada visão desempenho avalia a competitividade das exportações tendo como base o desempenho das exportações de um país no mercado internacional. Quanto maior for a participação no mercado internacional, mais competitivas serão as exportações do país. Os trabalhos que utilizaram esta visão para analisar as exportações, em sua maioria tiveram como objetivo identificar as fontes ou os determinantes do crescimento das exportações. O instrumental utilizado nestes casos foi o modelo *constant-market-share*.

A chamada visão macro avalia a competitividade das exportações levando-se em consideração as decisões políticas, que segundo PINHEIRO e HORTA (1992), são de grande relevância para o resultado. As variáveis de política econômica, principalmente a cambial (taxa de câmbio) e fiscal (subsídios), podem ser utilizadas

como mecanismos de aumento da competitividade das exportações. Um instrumento muito utilizado para medir a competitividade, segundo esse critério, é a taxa de câmbio real. (ZINI, 1998; ANGELO, 1997; HORTA, 1983).

A chamada visão eficiência associa a competitividade das exportações à capacidade de um país de produzir bens com níveis de eficiência e qualidade superiores aos seus competidores no mercado. Um indicador utilizado para medir-se a competitividade é a rentabilidade das exportações. (FUNCEX, 2002)

Desta forma, a escolha das medidas mais adequadas para se avaliar o desempenho competitivo das exportações, dependerá principalmente da natureza do mercado, do produto exportado e da participação do país no comércio internacional.

Neste trabalho, para se avaliar a evolução da competitividade das exportações de móveis, utilizou-se uma medida de competitividade que contempla cada uma das visões analisadas. Da visão desempenho, utilizou-se o modelo *constant-market-share* (para determinar as fontes de crescimento), da visão macro, utilizou-se a medida da taxa de câmbio real efetiva, e da visão eficiência, utilizou-se a rentabilidade das exportações. Estas escolhas apresentam como vantagem a complementaridade, pois enquanto a primeira permite decompor a taxa de crescimento das exportações, identificando as fontes de crescimento, a segunda e terceira permitem analisar a evolução da competitividade. Na sequência analisa-se cada uma das visões.

3.1.2 Visão Desempenho

De acordo com a visão desempenho, a competitividade pode ser definida de forma simples em relação ao desempenho das exportações industriais, (MEDEIROS e FONTES, 1994), ou seja, uma indústria é mais competitiva à medida que aumenta sua participação no comércio mundial. Nesta definição, engloba-se as condições de produção e todos os demais fatores que inibem ou estimulam as exportações,

conforme destacaram HORTA (1983) e ANGELO (1999).

Quando se utiliza medida de "competitividade", tem-se como objetivo obter um resíduo, descontando-se do crescimento das exportações de um determinado produto e país, o efeito conjuntura internacional (taxa de crescimento do comércio mundial), o efeito produto (evolução das transações internacionais do produto) e o efeito mercado (evolução das importações dos países de destino).

Este tipo de análise pode ser feito através da utilização do modelo tipo *constant-market-share*, quando se objetiva estudar o comportamento e o desempenho das exportações. A análise permite, ainda, decompor o crescimento das exportações em três componentes e avaliar a contribuição de cada um dos fatores na explicação do crescimento das exportações, através da seguinte identidade:

$$\sum_j V'_j - V_j = \underbrace{\sum r V_j}_{(a)} + \underbrace{\sum (r_j - r) V_j}_{(b)} + \underbrace{\sum (V'_j - V_j - r_j V_j)}_{(c)} \quad (03)$$

V'_j = valor monetário das exportações de móveis do país em foco para o mercado j , no período 2;

V_j = valor monetário das exportações de móveis do país em foco para o mercado j , no período 1;

$V'_j - V_j$ = crescimento efetivo do valor das exportações de móveis do país em foco para o mercado j ;

r = percentagem de crescimento do valor das exportações mundiais de móveis, do período 1 para o período 2;

r_j = percentagem de crescimento do valor das exportações mundiais de móveis para o país j , do período 1 para o período 2

Deste modo, compreende-se o crescimento das exportações de móveis como uma somatória dos seguintes fatores:

- a) Efeito crescimento do comércio mundial de móveis: é representado pela percentagem de crescimento observada, se as exportações do país crescerem na mesma taxa do comércio mundial;
- b) Efeito destino das exportações: é representado pelos ganhos (ou perdas), em termos da percentagem de crescimento, devido ao fato de o país exportar para mercados que cresceram a taxas superiores (ou inferiores) à média observada para todos os países;
- c) Efeito contribuição: é representado em termos de percentagem de crescimento, dos ganhos (ou perdas) de participação do produto nos diferentes mercados e dos ganhos (ou perdas) de competitividade, seja em termos de preços e/ou custos, seja em virtude de melhoria na qualidade do produto, ou em virtude das condições de financiamento.

3.1.3 Visão Macro

De um modo geral, a taxa de câmbio real efetiva é definida em função da evolução dos níveis de custos da indústria no resto do mundo, em comparação com a evolução dos custos da indústria no Brasil. (HORTA, 1983).

Entre os fatores que afetam os índices estão a taxa de inflação no Brasil e no resto do mundo e a evolução da taxa de câmbio brasileira.

DORNBUSCH e FISCHER (1991), HALL e TAYLOR (1989), LOPES e VASCONCELLOS (1998) concordam que quando se trata de fluxo comercial, a variável importante é a taxa de câmbio real efetiva. A taxa de câmbio real mede a competitividade de um país no comércio internacional e é medida pela razão dos preços dos bens estrangeiros, medida em dólares, em relação aos preços dos bens domésticos.

Segundo os mesmos autores, um aumento na taxa de câmbio real efetiva¹⁷, ou uma depreciação real significa que os preços estrangeiros têm aumentado em relação aos preços dos bens produzidos no país, ou seja, os bens estrangeiros têm se tornado mais caros em relação aos bens domésticos.

Este fato, descrito como um aumento na competitividade dos produtos locais, uma vez que os bens brasileiros tornaram-se mais baratos em relação aos bens estrangeiros, tanto para os brasileiros como para os estrangeiros, produz uma melhora nas exportações líquidas. De outro lado, um declínio da taxa de câmbio real efetiva significa que os produtos brasileiros têm se tornado mais caros e, portanto, têm perdido competitividade, o que implica numa queda das exportações líquidas.

Portanto, a competitividade do Brasil melhora, e cresce o potencial de suas exportações, quando existe uma evolução dos preços no resto do mundo maior que a verificada no Brasil, ambos medidos numa mesma unidade de moeda.

Desta forma, a taxa de câmbio real efetiva para o produto móvel foi definida da seguinte forma:

$$\theta = EP^* / P \quad (04)$$

Onde:

θ = taxa de câmbio real efetiva para o produto móvel;

E = taxa de câmbio nominal;

P^* = preço dos móveis no mercado internacional;

P = preço dos móveis no mercado nacional.

¹⁷ Cabe aqui uma distinção entre uma desvalorização na taxa de câmbio nominal e uma desvalorização na taxa de câmbio efetiva real. No primeiro caso, ocorre uma desvalorização quando há uma queda no valor da moeda doméstica em relação a moeda estrangeira de referência, usualmente o dólar norte-americano ou a moeda do principal parceiro comercial. No segundo caso, ocorre quando se usa uma cesta de moedas, constituída geralmente pelas moedas dos principais parceiros comerciais do país, para proceder às desvalorizações. No caso da análise do desempenho das exportações do país com o resto do mundo, a taxa de câmbio efetiva real é o instrumental correto.

3.1.4 Visão Eficiência

Este índice fornece uma medida da evolução da rentabilidade das exportações com relação às vendas para o mercado interno. A evolução depende diretamente do comportamento do índice de preços em dólares das exportações, que, por sua vez, reflete não apenas as variações na taxa de câmbio dos países parceiros comerciais, mas a taxa de câmbio brasileira e a evolução dos preços internos.

A eficiência das exportações de móveis pode ser medida utilizando-se o critério da rentabilidade das exportações. Conforme a FUNCEX (2002), este indicador mostra a relação entre o índice setorial de preços, no caso da indústria de móveis, e o correspondente índice de custo, que se baseia na participação dos insumos (bens e serviços) de procedência nacional, dos insumos (bens e serviços) importados e dos salários e encargos.

Assim sendo, a rentabilidade das exportações de móveis pode ser definida da seguinte forma:

$$REXP = P / IC \quad (05)$$

Onde:

REXP = Rentabilidade das exportações de móveis;

P = índice de preços dos móveis;

IC = índice de custo setorial dos móveis.

Entretanto, a utilização deste indicador apresenta uma limitação que consiste em não incluir uma variável que represente os subsídios, considerando-se que, segundo a FUNCEX, responsável pela elaboração deste indicador, não existe uma série que mostre a evolução dos subsídios para a indústria moveleira. Este fato, contudo, pode ser desprezado, pois o montante de subsídios destinados para a indústria moveleira não tem sido tão expressivo.

3.2 FUNÇÃO DE EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS

Para avaliar o papel das variáveis macroeconômicas (taxa de câmbio real efetiva) na evolução das exportações líquidas de móveis¹⁸ brasileiras utilizou-se como base teórica uma versão parcial do modelo IS-LM-BP¹⁹, também conhecido como modelo Keynesiano de economia aberta, desenvolvido, por exemplo, por DORNBUSCH e FISCHER (1991), no qual faz-se uma combinação de duas abordagens básicas de ajustamento da balança comercial: o enfoque das elasticidades e o enfoque da absorção. Para explicar o ajustamento do Balanço de Pagamentos (BP), incorporou-se ao modelo IS-LM-BP as variáveis preço e renda, acrescentando-se, assim, os fluxos financeiros.

A equação geral do modelo IS-LM-BP de determinação do saldo do balanço

¹⁸ Optou-se por trabalhar com o conceito de exportações líquidas (exportações menos importações), visto que para aumentar a participação no comércio internacional de móveis o ideal é que o país apresente a menor dependência em relação às importações de móveis.

¹⁹ A análise IS-LM procura sintetizar, em um só esquema gráfico, muitas situações da política econômica, através de duas curvas: a curva IS e a curva LM. O esquema IS –LM resume para uma economia fechada, os pontos de equilíbrio conjunto do lado monetário e do lado real da economia, entre a taxa de juros e o nível de renda nacional.

Supondo, no lado real da economia, uma dada função poupança, uma função consumo, uma função investimento e um dado nível de gastos do governo, teremos um conjunto de pares de taxa de juros e níveis de renda de equilíbrio. Para níveis de juros mais baixos, teremos níveis de investimentos maiores e conseqüentemente níveis de renda mais elevados e para níveis de juros maiores teremos investimentos e renda menores. Esse conjunto de pares de taxa de juros e níveis de renda é conhecido como curva IS. O nome IS são as iniciais, em inglês de investimento e poupança (Investment – Saving). Com relação aos gastos do governo, observa-se que quando aumenta os gastos para uma dada taxa de juros, teremos um nível de renda de equilíbrio maior. Analogamente, um aumento nos impostos ou uma diminuição de gastos do governo tem o efeito inverso.

No lado monetário da economia, teremos que, para um dado nível de renda, uma demanda de moeda para transações. À medida que aumenta a renda, aumenta a demanda de moeda para transações. Se o estoque de moeda for fixo, o aumento da renda provoca um aumento da taxa de juros, pois, como aumenta a demanda por moeda aumenta o preço da moeda. Dessa forma, níveis de renda maiores implicam numa taxa de juros maior ou igual. O conjunto de pares de taxas de juros e níveis de equilíbrio da renda é conhecido como curva LM. O nome vem das iniciais em inglês de oferta e demanda de moeda (liquidity – money).

O ponto no qual se cruzam as curvas IS e LM é o ponto de equilíbrio da economia. O modelo permite analisar o resultado da combinação de políticas monetárias e fiscais, e seus impactos sobre o lado real e o lado monetário simultaneamente. Quando o modelo IS/LM, é ampliado para o caso da economia aberta, ou seja, incluindo o setor externo, recebe o nome de IS /LM / BP, onde BP significa Balanço de Pagamentos. Assim considerando-se que o BP expresse no modelo, não somente as relações reais da economia, mas também os fluxos monetários financeiros do setor externo.

de pagamentos pode ser expressa da seguinte forma:

$$BP = (X - M) - F - R \quad (06)$$

Onde:

BP= Saldo do balanço de pagamento;

X = Exportações;

M = Importações;

X-M = Exportações líquidas;

F = Saídas de capital privado;

R = Transferências feitas pelo governo e pelo setor privado.

Tendo como objetivo estimar uma equação para as exportações líquidas de móveis, de modo a avaliar as variáveis que influenciaram o seu desempenho, as variáveis F e R, da equação 01, podem ser ignoradas. Desse modo, obtém-se uma equação que possibilita a determinação das exportações líquidas, pressupondo que as transações com serviços também estão equilibradas. Sendo assim, a equação 06 assume a seguinte forma:

$$TB = X - M \quad (07)$$

Onde:

TB = Saldo comercial ou exportações líquidas;

X = Exportações;

M = Importações.

Tanto as exportações quanto as importações compõem a demanda agregada de bens e serviços, o chamado lado real da economia, que na visão keynesiana, forma parte da curva IS, representa o equilíbrio no mercado de bens e serviços. O lado monetário do modelo é representado pela oferta de moeda (LM), que afeta a taxa de juros da economia, o investimento privado e o fluxo de capitais entre o país e o resto do mundo.

Entretanto, como destacou-se, estas duas variáveis não são de interesse para o estudo deste trabalho, que visa investigar os determinantes das exportações líquidas de móveis. A equação, que será utilizada, representa uma versão parcial do modelo IS-LM-BP, denominado de IS-TB, também utilizado por ALMEIDA e BACHA (1995), na determinação das variáveis que afetam o saldo comercial das exportações de produtos agropecuários.

No modelo IS-TB, as exportações são função dos preços dos bens do país exportador, da taxa de câmbio real e do nível de renda externa. As importações podem ser afetadas pelo valor em moeda externa das importações, da taxa de câmbio real e dos preços externos que competem com os preços nacionais.

Com base nesse modelo, observa-se que as variáveis que afetam as exportações líquidas são apresentadas a seguir na equação 08:

$$(X - M) = f(\theta, RB, RW) \quad (08)$$

Onde:

$X - M$ = exportações líquidas;

θ = taxa de câmbio real efetiva;

RB = renda interna;

RW = renda externa.

A teoria econômica aponta que as exportações líquidas dependem positivamente da taxa de câmbio real efetiva e da renda externa e negativamente da renda interna. Um aumento nas exportações líquidas pode ser resultado de um aumento da taxa de câmbio real e/ou um aumento na renda externa e de uma diminuição da renda interna. Variações inversas dessas variáveis podem gerar uma queda nas exportações líquidas.

O modelo IS-TB pressupõe que uma alteração na taxa de câmbio real efetiva produz uma mudança nos termos de troca, exceto no caso de um país pequeno, em que os termos de troca independem de políticas internas. Num país chamado

tomador de preços, os preços dos bens exportados são determinados pelas condições de oferta e demanda totais no mercado internacional, onde a esses preços, o país pode vender a quantidade que deseja, enquanto houver demanda.

De conformidade com a teoria do modelo IS-BP e de outros trabalhos empíricos (ZINI 1998; ALMEIDA e BACHA, 1995; SILVA, 2000), que tratam da evolução das exportações líquidas, as seguintes variáveis foram selecionadas para a elaboração do modelo de regressão:

$$Y_t = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e_t \quad (09)$$

Onde:

Y_t = Exportações líquidas de móveis;

X_1 = Taxa de câmbio efetivo real dos móveis;

X_2 = Renda interna;

X_3 = Renda externa;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = são os coeficientes a serem estimados.

e_t = erro - variável aleatória com as seguintes pressuposições:

$$E(e_i) = 0$$

$$\text{var}(e_i) = E(e_i^2) = \sigma^2 \text{ onde } \sigma \text{ é constante}$$

$$u_j \sim N(\text{zero}, \sigma^2)$$

$$E(u_i u_j) = 0 \text{ para } i \neq j$$

$$E(u_i x_j) = 0$$

Conforme MATOS (1995) e GUJARATI (1995), os valores dos coeficientes de uma regressão não são comparáveis, a menos que suas variáveis sejam expressas em termos da mesma unidade. Para que duas ou mais variáveis possam ser comparadas, o modelo deve ser expresso em termos de variáveis padronizadas, o que não altera a natureza da relação original. Para tanto a comparação só é possível quando as variáveis são divididas por seus desvios-padrão, o que resulta em um número abstrato desprovido de unidade. Esse processo é conhecido como

padronização das variáveis.

Assim, o modelo 09 pode ser reescrito da seguinte forma:

$$Y/\sigma Y = \beta_1 X_1 / \sigma X_1 + \beta_2 X_2 / \sigma X_2 + \beta_3 X_3 / \sigma X_3 + e; \text{ ou} \quad (10)$$

$$Y = \beta_1 X_1 (\sigma Y) / \sigma X_1 + \beta_2 X_2 (\sigma Y) / \sigma X_2 + \beta_3 X_3 \sigma Y / \sigma X_3 + e (\sigma Y) \quad (11)$$

Agora, os parâmetros β_s são comparáveis e podem ser reescritos da seguinte maneira:

$$\beta_1^* = \beta_1 (\sigma Y) / \cdot X_1$$

$$\beta_2^* = \beta_2 (\sigma Y) / \cdot X_2$$

$$\beta_3^* = \beta_3 (\sigma Y) / \cdot X_3$$

Assim, a equação (11) é modificada como segue:

$$Y = \beta_1^* X_1 + \beta_2^* X_2 + \beta_3^* X_3 + e \quad (12)$$

Onde:

Y = Exportações líquidas de móveis;

X_1 = Taxa de câmbio efetivo real dos móveis;

X_2 = Renda interna;

X_3 = Renda externa;

β_1^* = Contribuição da variável taxa de câmbio efetivo real;

β_2^* = Contribuição da variável renda interna;

β_3^* = Contribuição da variável renda externa;

3.3 DADOS UTILIZADOS

Para um melhor entendimento das variáveis utilizadas neste trabalho, fez-se uma separação conforme a finalidade.

A) Visão Desempenho:

- Exportações de móveis: Os dados foram obtidos junto ao Banco de Dados Alice Web, elaborado pelo MDIC / SECEX. A periodicidade das informações é anual e inclui os anos de 1990, 1995 e o ano de 2000. Os valores estão expressos em dólares e por esta razão utilizou-se um deflator, o índice de preços dos Estados Unidos (IPA).
- Exportações mundiais de móveis: Representam o valor das exportações mundiais nos anos de 1990, 1995 e 2000. A fonte dos dados foi o Banco de Dados do Centre Industrial Studies – Milano (CSIL). As regiões consideradas foram os cinco maiores mercados compradores dos móveis brasileiros (Estados Unidos, França, Argentina, Alemanha e Reino Unido). Um sexto mercado denominado de “outros mercados”, foi acrescentado e inclui os países consumidores.

B) Visão Macro:

- Taxa de Câmbio Real de Móveis: Para se obter os dados desta variável utilizou-se a equação 09, com as seguintes variáveis:
 - Taxa de câmbio nominal: obtida junto ao Banco de Dados do IPEA, com periodicidade trimestral. Engloba o período de 1990 a 2001;
 - Preço dos móveis no mercado nacional: utilizou-se o índice de preços por atacado oferta global da indústria da transformação / indústria moveleira, elaborado pela Fundação Getúlio Vargas, para o período de 1990 a 2001;
 - Preço internacional dos móveis: utilizou-se como *proxy* o índice de preços das exportações de móveis dos Estados Unidos, com base no Banco de Dados do

Fundo Monetário Internacional e do International Financial Statistics.

C) Visão Eficiência:

- Rentabilidade das Exportações de Móveis: utilizou-se o índice de rentabilidade das exportações de móveis calculado pela Fundação de Estudo do Comércio Exterior. O período utilizado foi de 1990 a 2001.

D) Função de Exportações Líquidas:

- Exportações líquidas de móveis: resulta da diminuição das exportações brasileiras de móveis de madeira das importações brasileiras de móveis de madeira. Para se definir os móveis de madeira, foram escolhidos exclusivamente os que têm como matéria-prima principal a madeira. Estes representam aproximadamente 80% dos móveis exportados. Os demais itens inclusos estão descritos no anexo. Os dados divulgados no Banco de Dados Alice Web elaborados pelo MDIC / SECEX, são de periodicidade trimestral, de modo a permitir uma ampliação do número de observações na análise de regressão, no período de 1990 a 2002. Como os valores das exportações líquidas estão expressos em dólares, utilizou-se o índice de preços do Estados Unidos (IPA) para atualizá-los.
- Taxa de Câmbio Real de Móveis: para a estimativa da função de exportações líquidas, os dados foram agrupados de forma trimestral.
- Renda interna: Para expressar o nível de atividade interna utilizou-se como proxy o produto interno bruto. Os dados foram obtidos junto ao Banco de Dados do IPEA, sendo que estão dispostos em valores reais de 2001. A série

inclui, também, o período de 1990 a 2001, com dados agrupados de forma trimestral.

- Renda externa: Para expressar o nível de atividade externo elaborou-se uma variável chamada de renda externa, que representa uma média dos PIB's dos cinco principais importadores de móveis brasileiros, ponderada de acordo com o peso comercial de cada país nas exportações de móveis brasileiros. Os países escolhidos foram os Estados Unidos, a Alemanha, a Argentina, a França e o Reino Unido. Na média do período analisado, os cinco países compraram o equivalente a 65% das exportações totais de móveis, distribuídas da seguinte forma: 24%, 18%, 9%, 7% e 7%, respectivamente. Com base na metodologia citada, o peso do PIB dos Estados Unidos foi de 36, o da Alemanha foi 28, o da Argentina foi de 14, o do Reino Unido foi de 11 e o da França foi, também, de 11. Obteve-se os dados dos PIB's dos países através do Banco de Dados do IPEA, sendo a periodicidade de agrupação trimestral.

3.4 LIMITAÇÕES

As limitações quanto a utilização dos modelos e dados, podem ser de duas origens:

A) Modelos:

Entre as principais limitações dos modelos utilizados, pode-se comentar que o uso de análise do tipo *contant-market-share*, em estudos que investigam as causas do crescimento e desempenho das exportações, apresenta alguns problemas de natureza metodológica, como o de examinar os resultados atentando-se para o fato de que o modelo utiliza apenas as informações dos dados iniciais (1990) e finais

(2000) do período escolhido. Embora na análise se utilize apenas as informações dos anos inicial e final, este fato não invalida os resultados.

No que se refere ao modelo de função utilizado para estimar as exportações líquidas, pode-se comentar que a função de regressão foi ajustada utilizando-se dados de série temporal, o que pode implicar na possibilidade dos dados terem problemas de autocorrelação e fornecerem resultados espúrios, ou seja, aparentemente os resultados podem até parecer bons, mas depois de investigados com mais profundidade, parecer suspeitos. Se este fato ocorre, obtém-se R^2 extremamente elevado, os testes "t" apresentam valores altos, mas o teste de Durbin Watson (D) é baixo.

Segundo os pressupostos de GURAJATI (1995), uma boa regra prática para determinar se existe o problema é comparar o valor do R^2 com o D. Quando o primeiro é muito superior ao segundo, provavelmente existe o problema. Diante disso, passa a ser importante examinar o problema que causa a autocorrelação e busca-se uma forma de eliminá-lo.

B) Dados:

Na ajuste da função de exportação, o principal obstáculo foi a escolha de proxys adequadas para representar o nível de renda externa – no caso, o PIB dos principais países que importam móveis brasileiros. Entretanto, uma medida mais adequada seria o valor das importações mundiais de móveis, mas que não estava disponível para o período analisado e ao nível de agregação escolhido, que foi trimestral. Outro problema, diz respeito aos pesos utilizados para ponderar os PIB's dos diferentes países, onde há utilização de um peso constante para todo o período, que poderia ser considerado como uma generalização excessiva, embora este procedimento encontre respaldo pelo fato de que a participação dos cinco países permaneceu bastante estável durante todo o período analisado.

4. RESULTADOS

4.1 A CADEIA PRODUTIVA DE MADEIRA E MÓVEIS

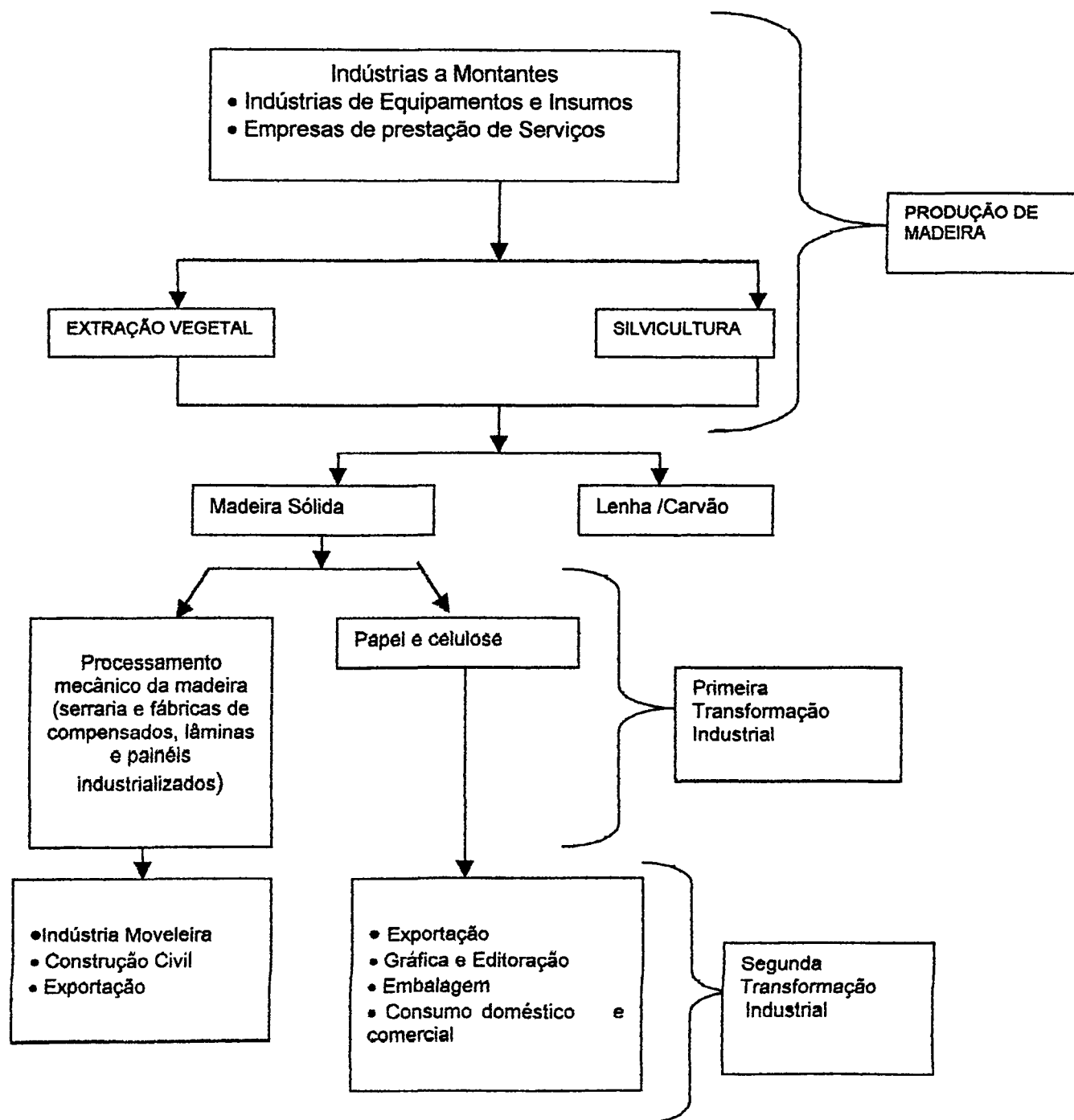
As cadeias produtivas podem ser definidas como um conjunto de atividades que se articulam progressivamente, desde os insumos básicos até o produto final, incluindo a distribuição e a comercialização, que se constituem como sendo elos de uma corrente (MDIC, 2001). Entre as vantagens para o uso do conceito de cadeia produtiva, está a melhor visualização de todos os elos, fato esse que facilita a identificação de prováveis obstáculos e incentiva a busca de maior articulação entre os mesmos, maximizando a eficiência político - administrativa.

Conforme MONFORT, citado por SELMANI (1992), o conceito de cadeia faz referência à idéia de um produto, bem ou serviço que é colocado à disposição de seu usuário final por unidades de diversas atividades. Cada cadeia constitui, portanto uma seqüência de atividades que se complementam, e são ligadas entre si por operações de compra ou de venda. A seqüência de atividades que se completam, pode ser descomposta em segmentos que vão desde a extração da matéria-prima, passa pela fabricação de bens de equipamentos à montante, e chegam até a distribuição.

Através da figura 04, observa-se as indústrias que integram a indústria florestal e sua importância na composição da cadeia madeira e móveis. Com base nos critérios do Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio, o sistema industrial de base florestal pode ser dividido em três etapas:

- A - Produção de Madeira;
- B - Primeira Transformação Industrial;
- C - Segunda Transformação Industrial.

FIGURA 3- SISTEMA INDUSTRIAL DE BASE FLORESTAL - CADEIA MADEIRA E MÓVEIS



FONTE: Adaptado pela autora do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior – MIDC. **Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis (Fórum de Competitividade)**. Brasília, 2001.

A produção de madeira envolve as atividades de silvicultura e extração vegetal, que têm como produtos a madeira sólida, a lenha e o carvão vegetal. O primeiro processo industrial envolve a transformação do produto madeira sólida em três novos produtos: madeira processada, painéis e papel e celulose. A segunda transformação industrial envolve as indústrias que utilizam um dos dois produtos como matéria-prima, que por sua vez se transformam em novos produtos, como por exemplo, móveis, material para a construção civil, embalagens, etc.

Conceitualmente, a indústria moveleira faz parte da segunda transformação industrial da madeira.

4.2 CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA BRASILEIRA

4.2.1 Estrutura da Indústria Moveleira

Com base nos critérios de GRAWUNDER (1996) para se identificar uma estrutura de mercado faz-se necessário observar o número de vendedores, o número de compradores e o tipo de produto.

a) Número de vendedores: segundo as informações da RAIS, de 2000, a indústria de móveis é formada por 15.540 empresas, classificadas como micro, pequenas, médias e grandes, como mostra a tabela 8, tendo como parâmetro o número de empregados²⁰.

²⁰ Segundo o IBGE as empresas podem ser classificadas segundo o número de empregados da seguinte forma: micro de 4 a 19 empregados, pequena de 20 a 99 empregados, média de 100 a 499 empregados e grandes com 500 ou mais empregados.

TABELA 8 – DISTRIBUIÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS MOVELEIROS POR PORTE, SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS - 2000.

Número de Empregados	Participação (%)	Porte das Empresas
Até 04	55,5	Micro
05 a 09	18,8	Micro
10 a 19	12,9	Micro
20 a 49	8,4	Pequena
50 a 99	2,5	Pequena
100 a 249	1,3	Média
250 ou 499	0,3	Média
500 ou +	0,2	Grande
Total	100	

FONTE: RAIS / MTE.

Constata-se, com base na tabela 08, que no item número de empresas, o somatório dos valores das micros e pequenas empresas atingiu uma participação de 98,1% do total.

A estrutura de mercado na qual as empresas atuam, diferencia-se tanto pelo número de compradores e/ou vendedores envolvidos, quanto pela homogeneidade ou não do produto comercializado.

A ABIMÓVEL (2002), por sua vez, estima que aproximadamente entre empresas formais e informais, existam atualmente mais de 50 mil unidades produtoras de móveis, que empregam 170 mil pessoas. Em sua grande maioria são empresas familiares e de capital inteiramente nacional, embora recentemente tenha existido no segmento de móveis residenciais, a entrada de uma grande empresa internacional, através da compra de uma grande empresa do setor, no Município de São Bento do Sul²¹.

²¹ A ex-indústria de Móveis São Leopoldo foi adquirida pela Ashley dos EUA e recebeu o nome de Intercontinental Indústria de Móveis Ltda.

b) Número de compradores: os móveis são classificados como bens duráveis e, dependendo do material utilizado na fabricação, podem ser utilizados por um longo período. Por se tratar de um produto de segunda importância para os consumidores²², a demanda por móveis é fortemente afetada pelos movimentos da demanda agregada, sendo que a utilização pode ser prorrogada quando se trata de substituição.

c) Tipo de produto: a indústria de móveis, segundo GORINI (1998), caracteriza-se pela reunião de diversos processos de produção, envolvem diferentes matérias-primas e têm como resultado a diversidade de produtos, que geram múltiplas funções de uso para os consumidores. A divisão da indústria do mobiliário na categoria de uso permite ainda uma análise entre móveis residenciais ou de escritório, sendo que os residenciais de madeira apresentam ainda uma subdivisão em dois grandes grupos:

- Móveis retilíneos: lisos, com desenhos simples de linhas retas, sem detalhes de acabamento, com matéria-prima constituída principalmente por aglomerados²³ e painéis de compensados²⁴;
- Móveis torneados: reúnem detalhes mais sofisticados de acabamento, misturando formas retas e curvilíneas e têm como principal matéria-prima a madeira maciça, podendo incluir painéis de (MDF).²⁵

Dentro de cada linha de móveis existem muitos substitutos próximos, por exemplo, um berço de MDF é um substituto próximo dos fabricados com madeira

²² Constatação obtida por MAFRA (1993), através de pesquisa de campo.

²³ O painel de aglomerado é formado a partir da redução da madeira em partículas, que depois são impregnadas com resinas sintéticas para formar um colchão que, pela ação controlada do calor, pressão e umidade, transforma-se no painel.

²⁴ O compensado é um produto obtido pela colagem de lâminas de madeira sobrepostas.

²⁵ O painel de MDF é produzido a partir de fibras de madeira, aglutinadas com resinas sintéticas através de temperatura e pressão, gerando uma consistência similar à madeira maciça.

maciça ou aglomerado. Este fato aumenta a diferenciação física na produção de móveis, o que pode resultar em modificações na cor, desenho, no estilo, marcas, na qualidade etc.

Uma outra evidência da diversificação do produto, conforme tabela 08, dá-se com o fato de que 98,3% das empresas que atuam na indústria são identificadas como sendo micro e pequenas, que fabricam na maioria das vezes móveis exclusivos para seus clientes, variando sempre algumas características.

Como consequência de situar-se num mercado de concorrência monopolística, visto que apresenta um elevado número de vendedores, um elevado número de compradores e um produto diferenciado, tem-se algumas consequências negativas (tabela 07), quando se objetiva aumentar as exportações, em conjunto com um processo de modernização, pois as pequenas e micro empresas tem dificuldades na obtenção de recursos financeiros.

Esse fato explica, em parte, a elevada heterogeneidade tecnológica que prevalece no setor moveleiro, que implica em um grande número de pequenas e micro empresas, com baixo nível de produtividade, e poucas empresas com produtividade igual ou superior que a observada nas indústrias internacionais. Existe, também, dificuldades por parte das empresas pequenas e micro para atenderem encomendas maiores devido ao problema de escala, que poderia ser resolvido pelo sistema de consórcio.

Por outro lado, uma vantagem deste tipo de estrutura de mercado, a concorrência monopolística, ocorre nas empresas de pequeno porte, que podem criar uma cadeia mais horizontalizada, com subcontratadas fornecendo peças ou partes às empresas líderes.

Numa estrutura de concorrência monopolística, a concorrência se dá via diferenciação do produto e não via preço. Cada empresa tenta manter um pequeno monopólio utilizando-se da diferenciação através das marcas, da tradição, da credibilidade da empresa, do comprometimento dos prazos e do atendimento pós-

vendas.

4.2.2 Mão-de-obra e geração de empregos

Conforme, dados do Relatório Anual de Informações Sociais – RAIS, do Ministério do Trabalho, no ano de 2000 o número de empregados na indústria de móveis atingiu a marca de 188.721 trabalhadores, distribuídos da seguinte forma:

TABELA 9 - EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA MOVELEIRA DO BRASIL – 1998 /2001.

Ano	Pessoal Ocupado	Taxa de Variação (%)
1998	167.438	-
1999	173.325	3,52
2000	188.721	8,88
2001	189.533	0,43

FONTE: RAIS

Quando a análise recai sobre a evolução do pessoal ocupado na indústria do mobiliário, observa-se uma tendência de crescimento da ordem de 13%, de 1998 até o ano de 2001 (tabela 9), período no qual a taxa de desemprego na indústria de transformação, segundo o IBGE foi de 9,0%, em 1998, e de 6,7%, em 2001, o que significou numa melhora da ordem de 2,3%, valor esse menos significativo se comparado com a taxa de crescimento no pessoal ocupado na indústria de móveis.

Uma outra característica a ser relatada da indústria moveleira no Brasil, concentra no elevado grau de informalidade, que tem entre as causas principais o fato de não existirem barreiras à entrada em alguns segmentos, seja pelo lado da tecnologia, seja pelo lado do investimento, que gera como conseqüências a dificuldade de se estabelecer normas técnicas para padronização dos móveis ou das partes e dos componentes intermediários.

Analisando-se a evolução da participação do pessoal ocupado na indústria de móveis, pode-se observar que ocorreu uma queda na participação destes setores.

Com base na tabela 10, constata-se que a participação percentual caiu de 0,59%, em 1985, para 0,48%, em 1990, e para 0,23%, em 1994, apresentando uma pequena recuperação no ano 1999, quando atingiu 0,27%.

TABELA 10 - PARTICIPAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MADEIRA, MÓVEIS E PAPEL E CELULOSE NO TOTAL DO PESSOAL OCUPADO (%) - 1985/1999.

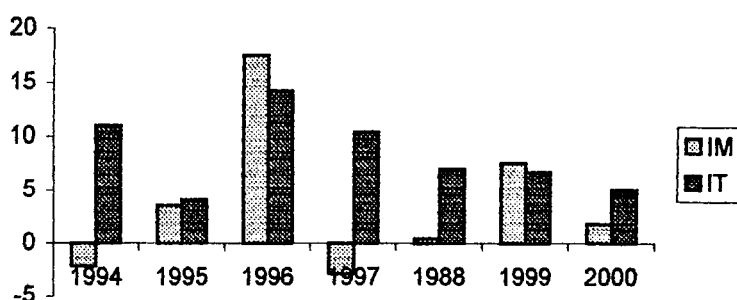
INDÚSTRIAS	Madeira	Mobiliário	Papel e Celulose
1985	1,54	0,59	2,07
1990	1,31	0,48	2,18
1994	1,12	0,23	3,22
1999	1,14	0,27	3,63

FONTE: Adaptado pela autora da *Revista da Madeira*. São Paulo, 2000 N. 9, p.54.

A indústria da madeira apresenta um comportamento semelhante ao da indústria de móveis com relação ao pessoal ocupado. Em 1985, a participação percentual foi de 1,54%, caiu em 1990 para 1,31%, voltou a cair em 1994, ficando em 1,12%, e recuperou-se em 1999, quando atingiu 1,14%. A indústria de papel e celulose teve um comportamento diferente durante todo o período analisado, onde a participação no item pessoal ocupado aumentou. Em 1985 foi de 2,07%, em 1990 elevou-se para 2,18%, em 1994 saltou para 3,22% e em 1999 passou para 3,63%, fato esse explicado pelo crescimento significativo do setor.

No que se refere à produtividade, observa-se que as taxas médias de crescimento da produtividade da indústria de móveis (IM) foram menores que as observadas na indústria de transformação (IT), conforme o gráfico 12.

GRÁFICO 12 - TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE
NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E NA INDÚSTRIA DE MÓVEIS
– 1994/2000.



FONTE: IBGE.

O resultado era esperado, uma vez que a indústria moveleira configura-se como sendo um setor intensivo em mão-de-obra, que implica em taxas de produtividade menores que a média observada na indústria em geral (SEADE, 1996), embora nos anos de 1996 e 1999, a indústria moveleira tenha apresentado taxas de crescimento superiores às observadas na indústria de transformação. Naquele período, a indústria apresentou crescimento na produção física e estabilidade no pessoal ocupado, aumento esse de produtividade menor que o verificado em outros setores, que encontra explicação no processo de modernização da indústria.

4.2.3 Consumo

O consumo interno de móveis é suprido quase integralmente pela produção nacional, embora a participação das importações tenha crescido principalmente a partir de 1995, como decorrência da política cambial que manteve o câmbio valorizado, favorecendo as importações.

A demanda de móveis, que tem um perfil muito segmentado, tem variação positiva de acordo com o nível de renda da população e com o comportamento de alguns setores da economia, como por exemplo, da construção civil.

O consumo de móveis pode ser afetado por mudanças no estilo de vida, por aspectos culturais e pelo chamado ciclo de reposição. Um exemplo de mudança no estilo de vida dos consumidores que afetou a demanda por móveis, aconteceu na década de 70 e início da década de 80, quando a cultura econômica predominante era a da produção em massa, em prevaleciam as linhas retas em quase todos os produtos ofertados.

A diminuição do espaço físico dos apartamentos e das residências, citado como um exemplo de uma mudança no estilo de vida dos consumidores que afetou a demanda por móveis e direcionou o foco desse segmento para a aquisição de móveis modulares, que se adaptavam melhor aos pequenos espaços.

A aceitação do sistema *ready-to-assemble* (RTA), que teve como princípio que qualquer pessoa teria condições de montar um móvel, foi desenvolvido originalmente nos Estados Unidos, tornou-se mundial, valorizou o trabalho e incentivou as pessoas a efetuarem pequenas atividades. A indústria moveleira nacional viu-se impelida a produzir mobília desmontada, fato esse que não acontecia até então.

Observa-se ainda, que o ciclo de reposição afeta a demanda de móveis e ARRUDA (1997, p.22), por sua vez, faz alguns comentários sobre o fato na Europa:

O consumidor europeu tem o hábito de trocar o mobiliário de sua casa com certa frequência, ou seja, tem um ciclo de reposição curto, sendo que este fato tem a mesma importância que a troca de um automóvel no final do ano. Nos Estados Unidos o ciclo de reposição dos móveis também é curto e o consumo é intenso mesmo nas camadas de menor poder aquisitivo

E o mesmo autor, novamente argumenta que a influência do estilo de vida das classes com maior poder aquisitivo nos Estados Unidos, sobre o restante da população dos países desenvolvidos, reforçado pela mídia, alterou os padrões de consumo.

No caso específico do Brasil, a má distribuição de renda faz com que o ciclo de reposição de móveis seja mais longo para uma grande parcela dos consumidores, pois a troca se restringe a determinados fatos, tais como compra de imóveis, casamentos, divórcios, filhos, etc.

Entre os fatores que inibem um consumo maior de móveis e, conseqüentemente, um ciclo de reposição mais curto, é a falta de um sistema de crédito mais acessível e de uma cultura dos consumidores brasileiros, que conferem maior importância a outros bens, como principalmente, automóveis e eletrodomésticos.

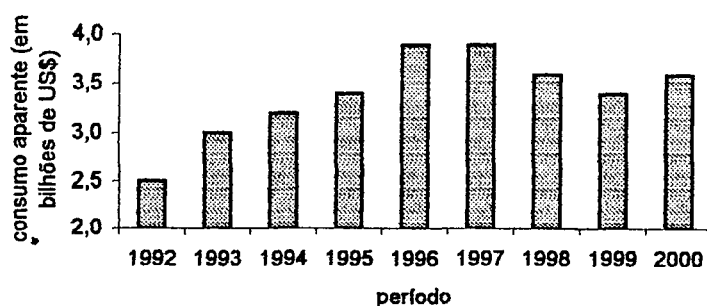
Estas razões, obtidas através de pesquisas de mercado, levaram a ABIMÓVEL a juntar esforços que culminaram com a implementação de um programa de valorização do mobiliário, no ano de 1994, que vem apresentando resultados positivos segundo a associação.

As principais regiões consumidoras de móveis são as Regiões Sul e Sudeste, com destaque para as cidades de São Paulo, Região do ABC paulista, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Rio de Janeiro e Brasília. (GORINI, 1998).

No gráfico 13, observa-se a evolução do consumo aparente de móveis²⁶, que foi calculado com base na diminuição da produção total das exportações e somando-se as importações. Observa-se uma tendência de crescimento, principalmente a partir do ano de 1994, quando houve um aumento no consumo de móveis no Brasil, explicado pelo aumento real da renda interna e reativação do crédito ao consumidor, que provocou um crescimento extraordinário da demanda por bens duráveis de consumo e de bens não duráveis. (COUTINHO, BALTAR, CAMARGO, 1999).

²⁶ Apesar da maior parte do consumo se referir ao consumo interno, e da falta de dados a este respeito, utilizou-se o consumo aparente que inclui as exportações e importações de móveis, que estão expressos em dólares.

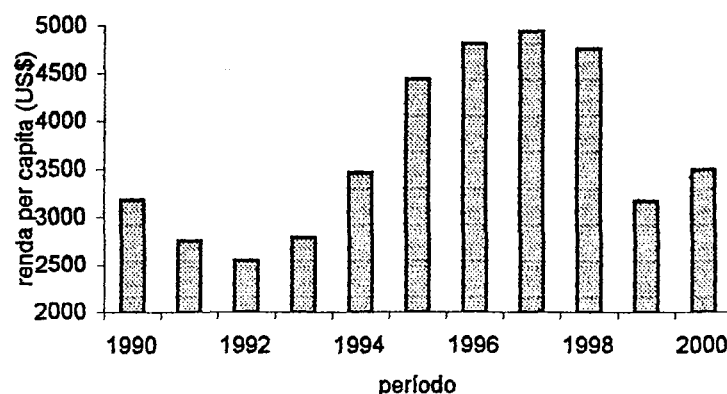
GRÁFICO 13 – EVOLUÇÃO DO CONSUMO APARENTE DE MÓVEIS BRASILEIROS – 1992/2000.



FONTE: Cálculos da autora a partir de dados da SECEX / ABIMÓVEL.

A partir de 1998, medidas contracionistas adotadas pelo Governo Federal (elevação dos juros e pacote fiscal) ao final do ano de 1997, levaram a uma diminuição no consumo de móveis. (COUTINHO *et al*, 1999). Já no ano de 2000, observou-se uma retomada no consumo de móveis, que pode ser comprovado através da verificação do aumento da renda per capita, conforme gráfico 14.

GRÁFICO 14 – EVOLUÇÃO DA RENDA PER CAPITA BRASILEIRA – 1990/2000

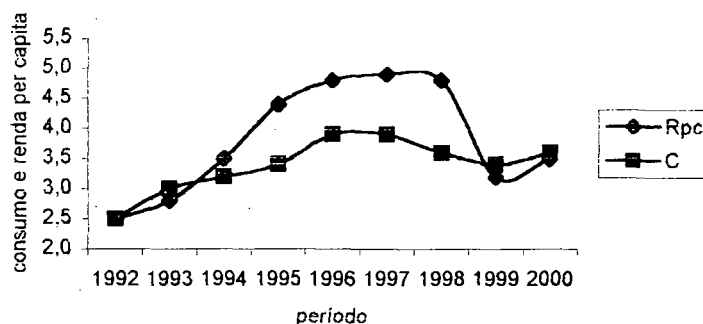


FONTE: IBGE.

NOTA: valores constantes de 2000.

Contrapondo-se as variáveis consumo aparente e renda per capita, evidencia-se a evolução das mesma através do gráfico 15, donde se observa que um aumento na renda com distribuição provocou elevação no consumo interno de móveis.

GRÁFICO 15 – COMPORTAMENTO DA RENDA PER CAPITA E CONSUMO APARENTE DE MÓVEIS – 1992/2000.



FONTE: IBGE / SECEX / ABIMÓVEL.

4.2.4 Elasticidade-renda da demanda

Com base na fórmula exposta na equação 02, utilizando-se o consumo aparente como uma aproximação da quantidade demandada e a renda per capita como uma aproximação da renda do consumidor, calculou-se a elasticidade - renda da demanda do produto móvel para o período de 1992 a 2000. O valor obtido foi de 0,90, sendo que, com base na teoria macroeconômica, um valor situado entre 1 e 0, estabelece para o produto a caracterização como bem normal, o caso do móvel.

O valor situou-se próximo do obtido por THOMAS *et al* (1991), que foi de 0,99, embora os autores tenham calculado a elasticidade para um grupo de produtos que incluiu outros artigos de residências, fato esse que pode explicar em parte a diferença entre os valores. Os mesmos autores também calcularam a elasticidade para outros produtos, como, por exemplo, vestuário e calçados (1,3) que assumem a classificação de um bem superior.

O fato da elasticidade-renda da demanda ter apresentado um valor elevado (0,90), significa que é muito sensível às variações conjunturais da economia, do ponto de vista positivo ou negativo. Para exemplificar-se, um aumento de 10% na

renda levaria a um aumento de 9% na quantidade demandada, e no caso contrário, uma queda na renda levaria há uma queda no consumo. Essa característica, de oscilar de maneira rápida e intensa, gera durante o processo econômico momentos evolutivos e oscilatórios imediatos, em relação a outros setores da economia.

Conforme MENDES (1998), a elasticidade-renda do produto móveis nos Estados Unidos foi calculada com sendo 0,51, o que permite traçar a configuração de um bem normal, embora o valor seja menor, menos elástico, que o calculado para o Brasil. Exemplificando-se, constata-se que nos Estados Unidos as variações na renda tem um impacto menor sobre a demanda de móveis, ou seja, um aumento da renda em 10% provoca um aumento de 5% na procura de móveis, configurando-se como uma demanda de comportamento mais estável. O que pode ser explicado pelo nível de renda mais elevado o que permite uma diversidade maior do consumo.

Diante disso, constata-se que um crescimento na renda e também uma melhor distribuição no Brasil, poderá provocar uma elevação do consumo interno de móveis, dinamizando positivamente a estrutura produtiva da indústria moveleira.

4.2.5 Faturamento

Com base em VALENÇA *et al* (2002), observa-se que no período 1994/2001, o faturamento da indústria de móveis passou de R\$ 5,4 bilhões para R\$ 5,7 bilhões, um crescimento bastante discreto, 0,67% a.a. (tabela 11 e gráfico 16). Merece destaque dois momentos nos quais houve queda no faturamento do setor : no ano de 1995, uma queda de aproximadamente 24,07%, e no ano de 1997, uma queda de aproximadamente 8,33%.

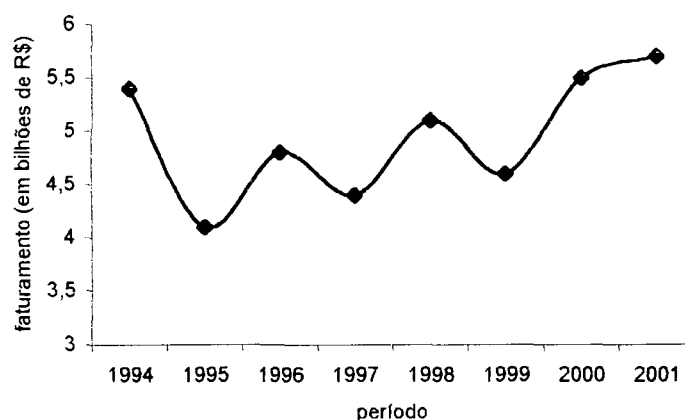
TABELA 11 - FATURAMENTO DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS – 1994-2001

Ano	Faturamento (R\$ bilhões)
1994	5.4
1995	4.1
1996	4.8
1997	4.4
1998	5.1
1999	4.6
2000	5.5
2001	5.7

FONTE: Adaptado pela autora de VALENÇA *et al.* 2002.

NOTA: valores constantes de 2001

GRÁFICO 16 – EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA – 1994- 2001.



FONTE: VALENÇA *et al* (2002)

NOTA: VALORES CONSTANTES DE 2001.

Após atingir o montante de R\$ 5,4 bilhões no ano de 1994, o faturamento da indústria moveleira por cinco anos consecutivos ficou abaixo do referido ano, sendo que nos anos seguintes, 2000 e 2001, recuperou-se e atingiu R\$ 5,5 bilhões e R\$ 5,7 bilhões, respectivamente.

4.2.6 Produção Física

Através da análise da tabela 12, na qual se apresenta a evolução da produção física da indústria moveleira com taxas de que representam o crescimento efetivo, constata-se que no período 1992 a 2000 a produção oscilou muito. Iniciou-se o ano de 1992 com uma redução de -11,6%, em relação ao ano anterior, depois apresentou taxas positivas de 20,6%, 0,9%, 6,9% e 12,6%, nos anos de 1993, 1994, 1995 e 1996, respectivamente, sendo que nos anos de 1993 e 1996 aconteceram os maiores crescimentos. No triênio de 1997/98/99, as taxas de crescimento foram negativas, -0,6%, -8,7% e -2,4%, respectivamente. Efeito direto da conjuntura econômica e da política econômica, caracterizada pela irregularidade, que o Brasil atravessou durante este período

TABELA 12 - TAXAS DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS – 1992- 2000.

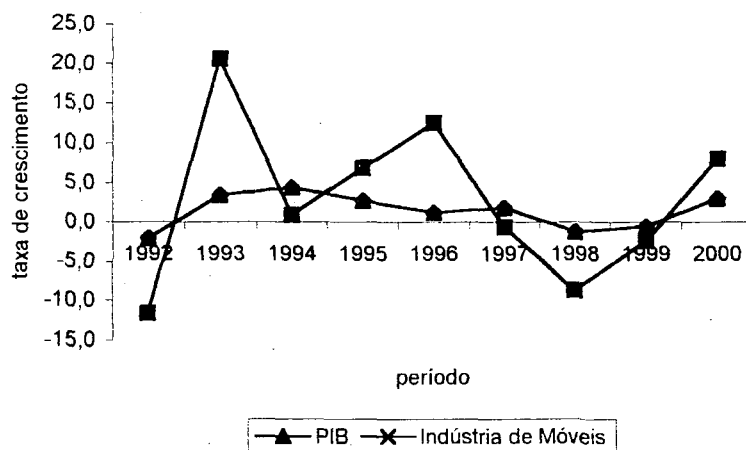
Ano	Taxa de Crescimento * (%)
1992	-11,6
1993	20,6
1994	0,9
1995	6,9
1996	12,6
1997	-0,6
1998	-8,7
1999	-2,4
2000	8,0

FONTE: IBGE - PIM

* Tendo como base o ano anterior e refere-se à produção física.

No ano de 2000, a taxa de crescimento atingiu 8,0%, o terceiro maior indicador do período analisado, sendo que esse movimento oscilatório guarda forte aproximação com o desempenho da economia no mesmo período, conforme observado no gráfico 17, que relaciona as taxas de crescimento da indústria de móveis com o PIB brasileiro.

GRÁFICO 17 - TAXAS DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS E DO PIB – 1992- 2000.



Fonte: IBGE / PIM.

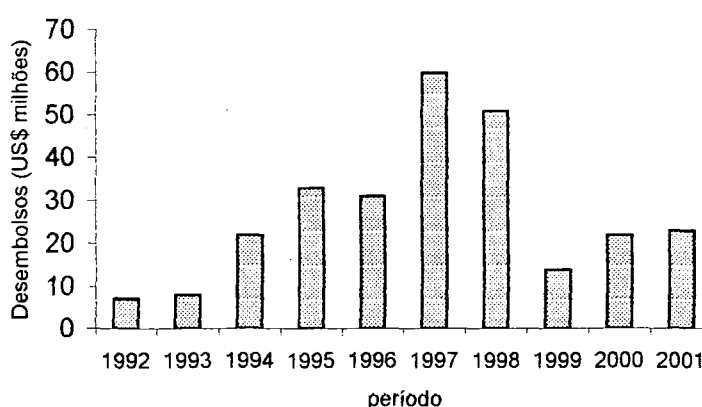
Conforme discutido anteriormente, a elasticidade-renda da demanda da indústria moveleira é mais afetada pelas variações conjunturais da economia, o que explica oscilações mais acentuadas na mesma. Entretanto, apesar desta característica, o crescimento médio do período foi de aproximadamente 2,7% a.a, muito próximo do observado para a indústria geral, que foi de 3% a.a.

4.2.7 Investimentos

Devido à impossibilidade de se obter o valor dos investimentos realizados pelas empresas moveleiras na modernização, optou-se por utilizar os desembolsos feitos pelo BNDES, que integram o PROMÓVEL, como um indicador aproximado do nível de investimentos realizada pelas indústrias durante o período analisado, e que são apresentados no gráfico 18. Entretanto, esta *proxy* apresenta o problema de representar um universo restrito, já que são poucas as empresas que obtiveram empréstimos junto ao BNDES, tomando-se como parâmetro o universo total de empresas.

Através do gráfico 18, observa-se uma irregularidade nos desembolsos efetivados pelo BNDES ao longo dos dez anos de análise, que pode indicar duas questões: falta de uma política clara de apoio ao setor, de um lado, ou, do outro, uma excessiva burocracia que impediu que um maior número de empresas obtivessem recursos financeiros.

GRÁFICO 18 – EVOLUÇÃO DOS DESEMBOLSOS REALIZADOS PELO BNDES PARA INDÚSTRIA MOVELEIRA –1992 - 2001



FONTE: VALENÇA, A. *et al* (2002).

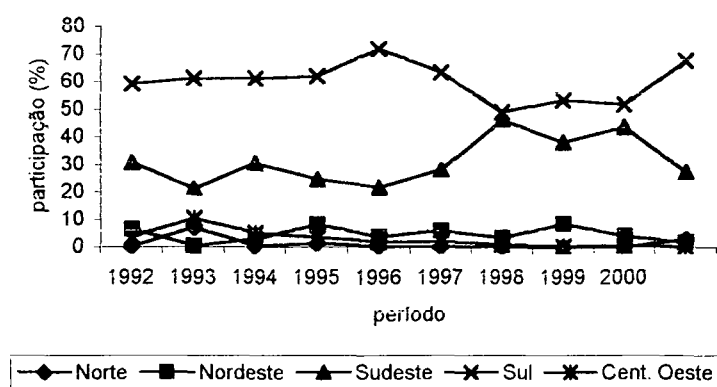
NOTA: valores atualizados a preços de 2001.

COUTINHO *et al* (2001), obtiveram, através de pesquisa de campo realizada durante os anos de 1996/97, dados que expressam de modo mais efetivo a evolução dos investimentos na modernização realizada pelas empresas. Segundo os mesmos, grande parte das empresas da amostra tinha realizado investimentos nos dois anos anteriores, com destaque para o Pólo de Bento Gonçalves, onde todas as empresas pesquisadas (33) tinham realizado investimentos, sendo que do total, 90% investiram acima de R\$ 500 mil. O segundo melhor resultado da pesquisa ficou com o Pólo de São Bento do Sul, em que 93% das empresas pesquisadas tinham realizado investimentos, sendo que 30% investiram acima de R\$ 1,0 milhão. O terceiro melhor resultado ficou com a região de Mirassol, onde 90% das empresas tinham realizado investimentos, embora somente 20% tinham investido acima de R\$ 500 mil por

empresa.

A maior parte dos desembolsos do BNDES foram destinados para a Região Sul e Sudeste, fato esse que encontra justificativa no nível de concentração industrial que existe nas duas regiões.

GRÁFICO 19 – EVOLUÇÃO DOS DESEMBOLSOS REALIZADOS PELO BNDES PARA A INDÚSTRIA MOVELEIRA SEGUNDO A REGIÃO –1992-2001.



FONTE: VALENÇA *et al* (2002).

4.2.8 Distribuição do Produto no Brasil

Com base em COUTINHO *et al* (2001), observa-se que os canais de distribuição de móveis no Brasil constituem-se dos grandes varejistas, dos pequenos varejistas, dos representantes, das redes de franquia, das encomendas e das lojas. Entre os fatores que determinam como será a distribuição do produto, está o porte das empresas e o mercado consumidor que visam atingir.

As micro e pequenas empresas produzem móveis na maioria das vezes sob encomenda e entregam o produto diretamente ao consumidor, embora em alguns casos possa existir um intermediário. As empresas de médio e grande porte possuem representantes comerciais que são responsáveis pelas vendas de seus produtos para grandes distribuidores e lojas. Esses representantes fazem a interligação entre o

fabricante e as lojas de distribuição, porém não têm vínculo formal com a empresa, e a remuneração é feita por comissões.

As empresas de grande porte e algumas de médio também utilizam a venda direta para varejistas. A rede de franquias é um canal utilizado exclusivamente por grandes empresas, principalmente as situadas nos Pólos de São Bento do Sul e Bento Gonçalves, que gera um processo de diferenciação na estrutura concorrencial, fornecendo um atendimento mais personalizado, configurando-se com uma estratégia das empresas de produtos mais sofisticados.

Conforme relatam COUTINHO *et al* (2001) os principais problemas da comercialização no mercado interno, o destaque negativo recai sobre a questão do prazo de entrega e do chamado relacionamento pós-venda. Numa escala de importância, muitas empresas não têm um bom atendimento, fato esse que gera o maior número de reclamações, e apresentam problemas com o transporte, a montagem e com a estocagem.

Quando o foco é o mercado externo, as empresas brasileiras têm buscado canais que facilitem este processo, o mais utilizado é agente de exportação, embora existam alternativas menos utilizadas como as lojas ou representantes externos e consórcios de exportação. Uma nova forma de distribuição surgiu recentemente, e constitui-se da ação dos grupos internacionais na compra de empresas locais, onde o grupo comprador absorve o próprio papel do agente de exportação. Um exemplo desse fato, deu-se com o grupo Asheby, um dos maiores distribuidores de móveis nos Estados Unidos, que comprou a empresa Móveis Leopoldo, agora Intercontinental Ind. de Móveis Ltd., conforme citado.

O agente de exportação tem uma função bastante importante e ampla, pois orienta as empresas na busca de adaptar-se tecnologicamente ao mercado foco e na compra de matérias-primas adequadas aos padrões de consumo desses países. Também acompanha toda a trajetória do produto a ser exportado, sendo totalmente responsável pela negociação. O agente, na realidade, constitui-se em uma firma, cuja

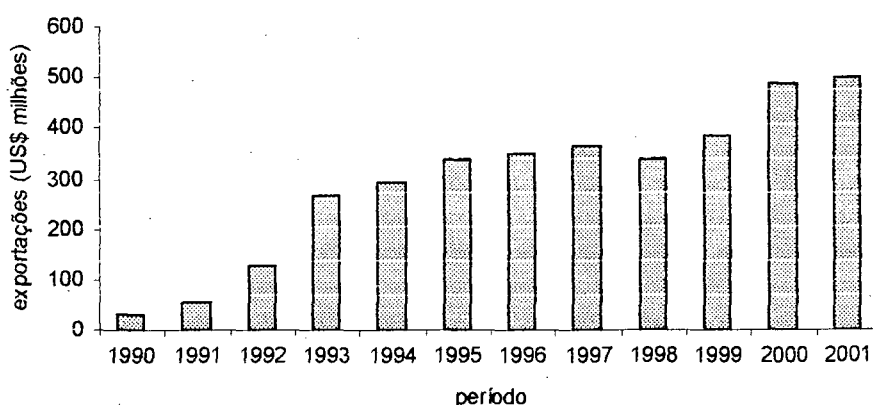
equipe de funcionários engloba controladores de qualidade, inspetores de exportação e técnicos especializados na produção moveleira.

No caso das vendas para o mercado externo, os principais problemas enfrentados na comercialização são os de logística de distribuição, falta de depósitos em mercado estratégicos, baixa participação em feiras internacionais, reduzida escala para exportação e falta de cultura exportadora.

4.2.9 Exportações de Móveis

As exportações de móveis brasileiros cresceram expressivamente durante a década de 90. Entre o ano de 1990 e 2001, o valor exportado aumentou 1.252%, passando de aproximadamente US\$ 40 milhões, para US\$ 501 milhões, conforme gráfico 20.

GRÁFICO 20 – EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS BRASILEIROS – 1990 - 2001
(EM US\$ MILHÕES)

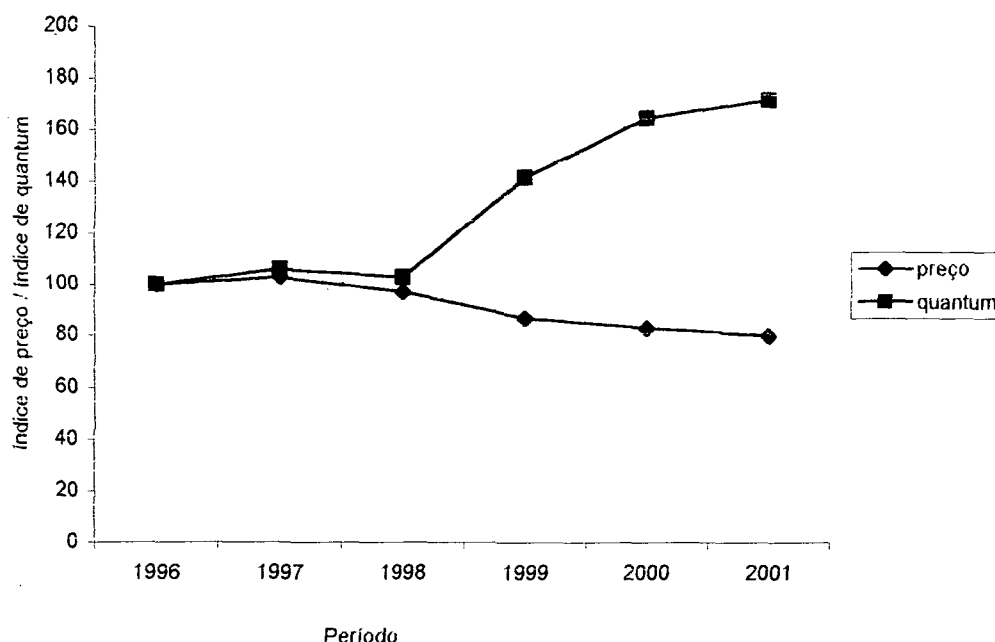


FONTE: SECEX.

Entretanto, segundo VALENÇA *et al* (2002), o crescimento em termos absolutos, ainda que significativo, não expressa o esforço exportador da indústria, pois o preço dos móveis exportados vem caindo desde 1999, pois com a

desvalorização cambial naquele ano²⁷, os custos internos caíram significativamente, e a pressão dos compradores fizeram com que os preços em dólares também caíssem, fato também verificado por MARTINS (2003), conforme gráfico 21.

GRÁFICO 21 – ÍNDICE DE PREÇO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 1996/2001.



Fonte: IBGE.

Para garantir a mesma lucratividade, as empresas tiveram que buscar um aumento da produtividade. Tomando-se o exemplo da Artefama²⁸, uma das empresas líderes em exportação de móveis, com uma receita anual de US\$ 20 milhões no ano de 1999, após um período de recuperação promovido pelo aperto cambial, investiu com recursos próprios o equivalente à US\$ 3,5 milhões em tecnologia, treinamento e instalações, embora, segundo um dos diretores da

²⁷ Sabe-se que a taxa de câmbio sobrevalorizada inviabiliza as exportações, pois torna os produtos nacionais menos competitivo no mercado externo. Conforme DORNBUSCH e FISCHER (1990); LOPES e VASCONCELLOS, (1998); uma desvalorização da taxa de câmbio significa que o produto nacional ficou relativamente mais barato que o estrangeiro, estimulando a demanda por estes produtos, tanto pelas exportações como pela diminuição das importações. Portanto, domesticamente, a produção aumenta e o emprego também.

²⁸ Com base em entrevista publicada na REVISTA DA MADEIRA (9 / 54).

Artefama, tenha tido que embarcar 20% a mais do produto para auferir a mesma receita de US\$ 20 milhões. O lucro manteve-se na proporção dos ganhos de produtividade, da queda nos custos e da terceirização de alguns itens da produção.

Ao analisar-se o crescimento das exportações, deve-se fazer uma distinção entre dois tipos de padrões de crescimento observados ao da década de 90. No período de 1989 a 1995, as taxas médias de crescimento anuais ficaram em torno de 70% fato esse explicado, em parte, pela reduzida base inicial de exportações naquele período e pela melhoria da capacidade produtiva da indústria. Já a partir de 1995, nota-se um crescimento bem menos pronunciado com taxas médias de 7,5% a.a.

As exportações de móveis brasileiros são em sua grande maioria compostas por móveis de madeira, onde os residenciais do tipo torneados respondem por 70%, as cadeiras respondem por 7% e os móveis de outros materiais, partes e outros tipos respondem pelos restantes 23%. (SECEX, 2002).

De acordo com MDIC (2001) e RANGEL (1993), os fatores que explicam o crescimento das exportações podem ser os seguintes:

- a) Melhoria da capacidade produtiva;
- b) Transformações no Leste Europeu, que permitiram ao Brasil exportar para os mercados que eram supridos por outros países;
- c) Avanço das negociações do MERCOSUL;
- d) Salto tecnológico da indústria moveleira.

Argumenta RANGEL (1993), por sua vez, que o produto físico da indústria moveleira no ano de 1990 cresceu em torno de 250%, quando comparado com o ano de 1970, conforme dados do IBGE. Esse fato significa que existiu uma grande melhoria na capacidade produtiva, o principal fator apontado, embora o período tenha coincidido com o aumento das exportações brasileiras de móveis.

O terceiro fator, o avanço das negociações do MERCOSUL, permitiu o estabelecimento de tarifas de exportações para regiões menores do que as receita de

US\$ 20 milhões. O lucro manteve-se na proporção dos ganhos de produtividade, da queda nos custos e da terceirização de alguns itens da produção.

Ao analisar-se o crescimento das exportações, deve-se fazer uma distinção entre dois tipos de padrões de crescimento observados ao da década de 90. No período de 1989 a 1995, as taxas médias de crescimento anuais se ficaram em torno de 70% fato esse explicado, em parte, pela reduzida base inicial de exportações naquele período e pela melhoria da capacidade produtiva da indústria. Já a partir de 1995, nota-se um crescimento bem menos pronunciado com taxas médias de 7,5% a.a.

As exportações de móveis brasileiros são em sua grande maioria compostas por móveis de madeira, onde os residenciais do tipo torneados respondem por 70%, as cadeiras respondem por 7% e os móveis de outros materiais, partes e outros tipos respondem pelos restantes 23%. (SECEX, 2002).

De acordo com MDIC (2001) e RANGEL (1993), os fatores que explicam o crescimento das exportações podem ser os seguintes:

- e) Melhoria da capacidade produtiva;
- f) Transformações no Leste Europeu, que permitiram ao Brasil exportar para os mercados que eram supridos por outros países;
- g) Avanço das negociações do MERCOSUL;
- h) Salto tecnológico da indústria moveleira.

Argumenta RANGEL (1993), por sua vez, que o produto físico da indústria moveleira no ano de 1990 cresceu em torno de 250%, quando comparado com o ano de 1970, conforme dados do IBGE. Esse fato significa que existiu uma grande melhoria na capacidade produtiva, o principal fator apontado, embora o período tenha coincidido com o aumento das exportações brasileiras de móveis.

O terceiro fator, o avanço das negociações do MERCOSUL, permitiu o estabelecimento de tarifas de exportações para a região menores do que as

enfrentadas em outros países ou blocos. No caso dos produtos de madeira e móveis, a Tarifa Externa Comum (TEC) variou de 7,5% a 19,5%, fato esse que permitiu o aumento das exportações para a região. Em outros países, como, por exemplo, o México, as tarifas para as mesmas operações e produtos chegam a ser de até 25%.

O quarto fator apontado pela literatura pode ser visualizado observando-se os dados dos gráficos 18 e 19, que demonstram uma modificação na evolução e no destino dos desembolsos feitos pelo BNDES, que atingiram a ordem de U\$ 245,0 milhões para a indústria moveleira durante a década.

Uma outra ação do BNDES concentra-se na modernização tecnológica da indústria de painéis de madeira e, conforme VALENÇA *et al* (2002), que atingiram entre os anos de 1997 a 2001 o montante de U\$ 250 milhões, fato esse que permitiu quase a duplicação da produção de painéis de madeira aglomerada e de MDF. Em 1997, a produção conjunta desses produtos era de 1.254 mil m³ e passou para 2.442 mil m³ no ano de 2001, o que significou uma taxa de crescimento da ordem de 14,25% a.a. no período. Isso permitiu o aumento da oferta de outras matérias-primas para a indústria como um todo, diminuindo assim a pressão sobre a oferta de matérias-primas tradicionais (pinus), que são utilizadas pela indústria exportadora²⁹ e, conseqüentemente, supõe-se que ocorrerá uma queda nos preços.

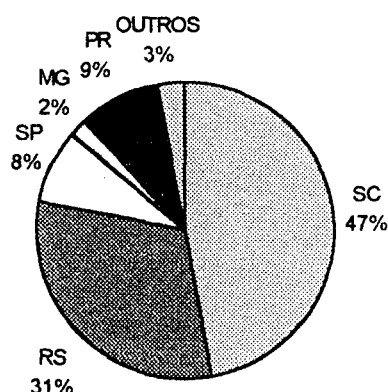
Com relação a participação do Brasil nas exportações mundiais de móveis, os indicadores são muito discretos embora nos últimos anos tenha existido por parte da ABIMÓVEL um grande esforço no sentido de aumentar a participação brasileira no comércio mundial. Segundo dados da SECEX, o Brasil participou com 0,8% do total das exportações mundiais, que no ano de 2000 alcançaram o valor de US\$ 57,0 bilhões.

As maiores exportações de móveis foram realizadas por empresas localizadas

²⁹ Para exemplificar pode-se citar a estratégia utilizada pela Artefama, no ano de 2000 a empresa realizou uma inédita importação de pinus da Argentina como forma de reduzir custos e principalmente para sinalizar aos fornecedores nacionais que não haveria razão para abusar no preço de uma matéria-prima abundante e oferecida com imensas facilidades de compra. (REVISTA DA MADEIRA).

nos Estados de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, sendo que no ano de 2001 a indústria catarinense foi responsável por 47% e a indústria gaúcha por 31% do total das exportações, conforme demonstrado na figura 06.

FIGURA 06 -EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS POR ESTADOS – 2001 (%)



FONTE: SECEX.

Um fato que fica evidente analisando-se a figura 06 é a importância econômica da Região Sul nas exportações de móveis brasileiros. No ano de 2001 foi responsável por 87% das exportações totais. Observa-se, também, o perfil exportador da indústria de Santa Catarina, onde através da pesquisa de campo de COUTINHO *et al* (2001) constatou-se que do total de empresas analisadas, 92,0% exportavam seus produtos e, no caso do Rio Grande do Sul, esse percentual foi de 42,0%.

A tabela 13 permite analisar a evolução das participações das exportações brasileiras de móveis para os principais blocos econômicos. Observa-se que no ano de 2001, o bloco econômico NAFTA e União Européia foram os principais mercados para os móveis brasileiros, pois somados representaram mais que 60% do total das exportações brasileiras em todos os anos focalizados.

Com base na tabela 13, é possível analisar-se a evolução das participações brasileiras de móveis para os principais blocos econômicos. No ano de 2001, os blocos econômicos NAFTA e União Européia foram os principais mercados para os produtos brasileiros, pois, somando-se a representação de ambos, a soma atingiu o patamar de 60,0% do total das exportações.

Cabe ressaltar, que a União Européia tradicionalmente é um grande importador de móveis brasileiros, mas no ano de 2001 perdeu espaço para o NAFTA, embora não se tenha elementos para contextualizar se isso representa uma mudança estrutural da demanda, ou apenas um fato conjuntural.

No caso do MERCOSUL, apesar das exportações terem caído no último ano de 23% para 19% do total exportado, este valor é bastante superior ao observado no início do período analisado (1989), quando o valor exportado para estes países representava 7,0%.

TABELA 13 - DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS POR BLOCO
ECONÔMICO (%) – 1989/2001

Bloco	1989	1995	1997	2000	2001
Mercosul	07	13	19	23	19
NAFTA	55	24	18	25	35
ALADI	04	02	03	02	03
União Européia	17	44	44	35	27
Ásia	—	—	—	—	—
Resto do Mundo	17	17	16	15	16
Total	100	100	100	100	100

FONTE: SECEX.

Numa análise mais específica, com base nas informações da SECEX, constata-se que os países que mais importaram móveis brasileiros no ano de 2001 foram os Estados Unidos, Argentina, França, Reino Unido, Alemanha e os Países Baixos. Observa-se, também, que houve uma expansão e diversificação, ainda que discreta, dos mercados alvo das exportações brasileiras destacando-se que dois mercados absorveram em torno de 50% das exportações, Estados Unidos e União

Européia, fato esse acentuado pela recente retração da economia Argentina, um dos principais compradores dos móveis brasileiros. O aumento das exportações de móveis para os Estados Unidos, uma das metas do PROMÓVEL, só se realizou graças às fortes campanhas e investimentos em feiras e delegações para divulgar o produto brasileiro naquele país.

Os Estados Unidos é o mercado com melhor potencial de crescimento, visto que o tamanho do mercado consumidor interno é grande, existindo um elevado poder de compra (25% das importações mundiais são feitas pelos Estados Unidos, e o mercado consumidor norte-americano é da ordem de US\$ 60 bilhões), proximidade geográfica, reduzidas restrições ambientais e, principalmente, pequena participação dos móveis brasileiros nas importações americanas se comparado à outros países.

Estas características tornam o mercado americano o principal objetivo para os países exportadores, o que aumenta ainda mais a concorrência. Como forma de aumentar as vendas brasileiras naquele mercado faz-se necessário, que a indústria invista em design, considerado um dos principais entraves à competitividade.

Segundo os dados da ABIMÓVEL (2002), a consolidação da participação brasileira, conforme notícia de capa da revista Furniture Today, citada pela ABIMÓVEL (2002), favorece o Brasil que apareceu pela primeira vez entre os 10 maiores exportadores de móveis para os Estados Unidos, fato esse que se reveste de maior importância, quando se constata que as importações americanas caíram 0,6%, enquanto que as exportações brasileiras aumentaram 38%.

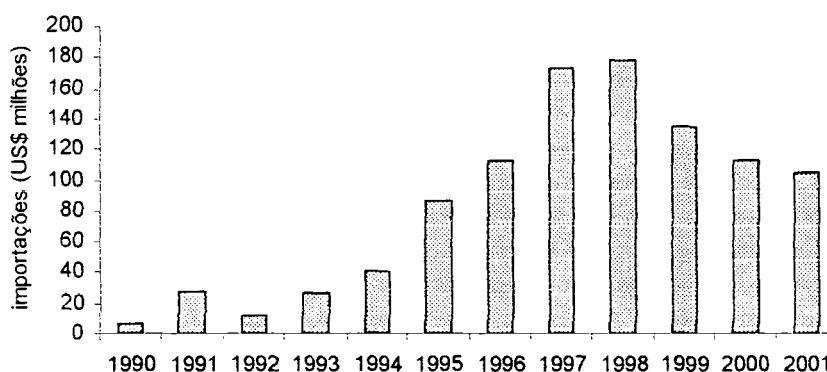
No que se refere ao potencial de crescimento das exportações para a América Latina, observa-se que existe um grande potencial de crescimento em virtude da proximidade geográfica, que diminui os custos de transportes. Entre os países que poderiam ser alvo das exportações, conforme GORINI (1998), tem-se a Venezuela, o Chile e os Países do Caribe e da América Central, que importaram, US\$ 49,0 milhões no ano 2000, contra US\$ 33,0 milhões no ano de 1999.

4.2.10 Importações de móveis

As importações de móveis, embora tenham representado um valor pequeno se comparado ao consumo aparente no ano de 2001, representaram 4,0% do consumo, tendo aumentado consideravelmente entre 1993 e 2001. Através do gráfico 22, constata-se que a evolução das importações brasileiras de móveis, passou de US\$ 26,0 milhões para US\$ 104,0 milhões em 2001, o que significou um aumento da ordem de 300%, resultado esse favorecido, em parte, pelo câmbio sobrevalorizado.

Em 1995 o valor das importações atingiu US\$ 86,0 milhões, em 1998 atingiu US\$ 178,0 milhões e em 2001 reduziu-se para US\$ 112,0 milhões, que pode ser observado no gráfico 22.

GRÁFICO 22 – IMPORTAÇÕES DE MÓVEIS PELO BRASIL – 1990 - 2001 (EM US\$ MILHÕES)



FONTE: SECEX.

Diante disso, observa-se que a competitividade em uma economia aberta deve ser avaliada tanto para as empresas que exportam como para as empresas que atuam apenas no mercado interno, uma vez que existe um potencial de demanda para as importações de móveis.

Através da tabela 14, constata-se que as importações brasileiras de móveis têm como origem basicamente a NAFTA e a União Européia, sendo que esta última respondeu por mais de 50 % das importações no ano de 2001.

TABELA 14 -IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS POR BLOCO ECONÔMICO (%) -1989/2001

Destino	1989	1995	1997	2000	2001
Mercosul	22	24	15	05	04
NAFTA	15	24	34	33	32
ALADI	--	--	01	--	--
União Européia	10	36	40	51	53
Ásia	13	07	06	06	07
Resto do Mundo	40	09	04	05	04
Total	100	100	100	100	100

FONTE: SECEX.

Um bloco que perdeu espaço nas importações de móveis foi o Mercosul. No ano de 1989, 22% das importações eram provenientes deste bloco e já no ano de 2001, essa participação caiu para 4%, fato esse que pode ser explicado pela modernização tecnológica da indústria brasileira, que acentuou as diferenças entre as demais indústrias da região³⁰. O bloco que ganhou espaço foi a NAFTA, desempenho que pode ser explicado pela composição dos móveis importados pelo Brasil, formados por móveis de plásticos e outros materiais (metal), produtos nos quais os Estados Unidos tem liderança na exportação. (COUTINHO *et al*, 2001).

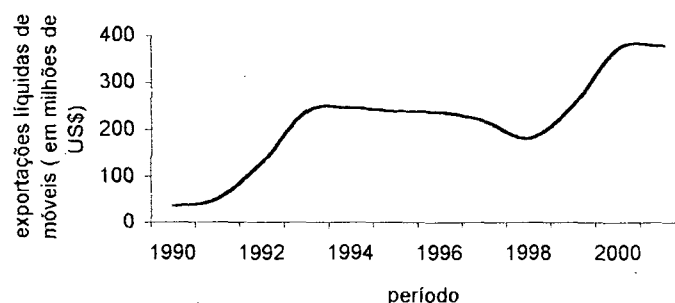
De acordo com os mesmos autores, entre os segmentos de móveis que mais são importados pelo Brasil, estão os assentos, as cadeiras e os móveis de metal, que se somados representaram 89,0% dos móveis importados, no ano de 2001.

No gráfico 23 mostra-se o comportamento das exportações líquidas, ou seja, o saldo comercial de móveis, quando se observa que as mesmas apresentaram uma tendência de crescimento até o ano de 1994 e, a partir de 1995 começam a diminuir lentamente até o ano de 1998. Esse fato pode ser explicado pelo aumento no consumo de móveis importados, facilitado pela taxa de câmbio sobrevalorizada,

³⁰ Durante a década de 80 e 90 ocorreu na Argentina uma estagnação tecnológica no seu parque industrial, como consequência da política cambial de dolarização que beneficiou as importações em detrimento das exportações. (GORINI, 1998; ARRUDA, 1997). É oportuno lembrar que com o peso argentino valorizado, as firmas argentinas tinham custos muito elevados o pouco interesse em vender para mercados muito baratos.

conforme citado. (COUTINHO *et al*, 1999).

GRÁFICO 23 – EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS DE MÓVEIS NO BRASIL - 1990-2001.



FONTE: SECEX.

Já a partir do ano de 1999, as exportações líquidas voltam a crescer até o final do período analisado, fato esse que pode ser explicado pela desvalorização cambial ocorrida no início de 1999 e que implicou em um aumento das exportações e numa queda nas importações.

Esse panorama poderá mudar, caso ocorra a concretização do bloco comercial ALCA, embora não se visualize impactos muito positivos para a indústria moveleira brasileira, pois a mesma já está incluída nos Sistemas Gerais de Preferências (SGP), ou seja, não são tarifados nos Estados Unidos, principal mercado do bloco. Por outro lado, o Brasil pratica alíquotas de imposto de importação para o produto móvel semelhantes à Tarifa Externa Comum (TCE), que varia entre 7,55 e 19,5%, o que significa dizer que se for concretizado, a ALCA seria obrigado a reduzir as mesmas, fato que poderá aumentar a importação de móveis vindos dos Estados Unidos, que detêm uma estrutura e uma escala de produção mais eficiente. Em tese, o único mercado a ser explorado seria o México, que na atualidade impõe aos móveis brasileiros uma taxa de 23,0%, que seria eliminada e beneficiaria a indústria brasileira, considerada mais eficiente quando comparada a mexicana. (MDIC, 2003).

4.3 A COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE MÓVEIS

Neste item avalia-se o desempenho das exportações de móveis, com base no modelo *Constant Market Share* de Richardson (1971), de modo a identificar os fatores que interferiram no crescimento das mesmas.

4.3.1 Fatores Determinantes das Exportações

Através da análise do tipo “*constant-market-share*”, as taxas de crescimento das exportações foram descompostas em fatores estruturais e em um fator competitividade, determinado por resíduo. Assim, o crescimento das exportações pode ser explicado pelo crescimento do comércio mundial, pela concentração favorável (ou desfavorável) das exportações em mercados de rápido (ou lento) crescimento e por um efeito de competitividade que resulta de ganhos (ou perdas) de participação nos diferentes mercados.

A taxa anual média de crescimento das exportações brasileiras de móveis (39,0% a.a.), para o período 1990 a 2001, foi mais elevada que a taxa média de crescimento das exportações totais brasileiras (4,8% a.a.). Considerando-se separadamente os subperíodos 1990/1995 e 1996/2001, observa-se que o crescimento das exportações de móveis foi significativamente superior no primeiro período, quando a taxa de crescimento médio foi de 70,0% a.a para as exportações de móveis contra 5,5% a.a para as exportações totais brasileiras. Já no segundo período, as taxas médias de crescimento ficaram muito próximas, 7,5% a.a contra 4,1% a.a.

Os cálculos das fontes de crescimento das exportações, podem ser visualizados na tabela 15.

TABELA 15 - CÁLCULOS DAS FONTES DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS
BRASILEIROS, 1990-2000. (EM MILHÕES US\$)

Mercado	$V_j(90)$	$V'_j(00)$	$Xm_j(90)$	$Xm'_j(00)$	r_j	$r_j \cdot V_j$	$r^* V_j$
Estados Unidos	19	114	5.940	17.000	1,86	35,38	17,10
França	1,1	69	3.000	4.000	0,33	0,37	0,99
Argentina	0,4	80	200	100	-0,50	-0,20	0,36
América Latina	4,4	37	3.500	8.000	1,28	5,66	3,96
Reino Unido	0,99	37	2.000	3.000	0,50	0,50	0,89
Outros	18	193	15.360	22.900	0,49	8,84	16,20
Total	44	530	30.000	57.000	0,90	50,00	39,50

Notas:

$V_j(90)$ = valor das exportações de móveis do Brasil para o mercado j em 1990.

$V'_j(00)$ = valor das exportações de móveis do Brasil para o mercado j em 2000.

$Xm_j(90)$ = valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j em 1990, excluídas as exportações do Brasil.

$Xm'_j(00)$ = valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j em 2000, excluídas as exportações do Brasil.

$r_j = \{ (Xm'_j / Xm_j) - 1 \}$ = taxa de crescimento percentual do valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j.

$r = \{ (Xm' / Xm) - 1 \}$ = taxa de crescimento percentual do valor das exportações mundiais de móveis.

Exportações brasileiras de móveis em 2000	US\$ 530,0
Exportações brasileiras de móveis em 1990	US\$ 44,0
Crescimento efetivo	US\$ 486,0
Devido ao efeito crescimento do crescimento mundial	US\$ 39,6
Devido ao efeito destino das exportações	US\$ 10,4
Devido ao efeito competitividade	US\$ 436,0

Através da tabela 16, expõe-se o padrão de crescimento das exportações brasileiras de móveis, com as respectivas decomposições em termos percentuais dos três efeitos mencionados anteriormente.

TABELA 16 -FONTES DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS 1990-2000 (%)

Fontes de Crescimento	(1990/2000)
Efeito crescimento de mercado mundial	8
Efeito destino das exportações	2
Efeito Competitividade	90

FONTE: CÁLCULOS DA AUTORA.

O efeito do crescimento do mercado mundial de móveis foi responsável por 8% do crescimento total. Os dados referentes ao crescimento das exportações mundiais de móveis e das exportações brasileiras de móveis ajudam na compreensão destes resultados, pois durante o período de 1990 a 2001, as exportações mundiais de móveis cresceram em torno de 90%, enquanto que as exportações brasileiras de móveis apresentaram um crescimento da ordem de 1.200%.

O efeito destino das exportações foi pouco significativo, 2%, ou seja, somente 2% do crescimento efetivamente observado pode ser atribuído ao fato de que os mercados das exportações brasileiras terem crescido acima da média mundial dos mercados de móveis. Este resultado pode ser melhor analisado através tabela 14, onde se observa que durante a década de 90, houve uma concentração em alguns blocos que apresentaram pouco dinamismo econômico (Mercosul, União Européia) se comparada com outras regiões como a Ásia que durante este período alcançou altas taxas de crescimento, mas que não se constituem em mercado nos quais o Brasil tem grande fluxo de exportações. O resultado não foi pior em decorrência do aumento das exportações para os Estados Unidos, economia que apresentou grande dinamismo durante este período.

O efeito competitividade foi responsável por 90% do aumento das exportações. Este resultado também foi comprovado quantitativamente por HORTA e SOUZA

(2000) que apontam a indústria de móveis como um dos oito segmentos que apresentaram vantagens comparativas reveladas durante o período de 1990/96, o que significa segundo os autores que registraram taxas de crescimento no comércio internacional. Utilizando critérios qualitativos RANGEL (1993) e COUTINHO *et al* (2001), também apontaram o segmento exportador da indústria de móveis como competitivo.

Diante disso, os fatores que podem explicar a dimensão da importância do fator competitividade no aumento das exportações brasileiras, segundo COUTINHO *et al* (2001), são o nível tecnológico e atualização tecnológica e administrativa das empresas exportadoras dos pólos de São Bento do Sul e Bento Gonçalves, que apresentam níveis semelhantes aos observados nas empresas internacionais, condição necessária para atingir o nível de competitividade exigido no mercado internacional, como questões centrais na obtenção de um elevado nível de competitividade mais adequado às condições do comércio internacional.

Um outro fator a ser destacado, na visão dos mesmos autores, é a menor verticalização industrial nos pólos de São Bento do Sul e Bento Gonçalves, que foram responsáveis por 78% das exportações brasileiras no ano de 2000, onde existe uma rede de subcontratados, o que representa 20% do total produzido no mesmo ano.

Quando se analisam os subperíodos 1990/1995 e 1995/2000, observa-se uma clara diferença de comportamento das exportações (tabela 17).

TABELA 17 - FONTES DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS PARA OS SUBPERÍODOS 1990-1995 E 1995-2000 (%)

Fontes de Crescimento	(1990-1995)	(1995/2000)
Efeito crescimento de mercado mundial	5	70
Efeito destino das exportações	1	-12
Efeito Competitividade	94	42

FONTE: CÁLCULOS DA AUTORA.

Em primeiro lugar observa-se que enquanto no primeiro período (1990-1995) o efeito do crescimento do mercado mundial foi de 5%, no segundo período aumenta para 70%. O efeito do destino das exportações, que foi pouco expressivo no primeiro período (1) passa a ser negativo no segundo período (-12), o que significou a buscar novos mercados pelos exportadores. Com relação ao efeito competitividade, observa-se uma participação muito maior do crescimento das exportações de móveis entre 1990-1995 (94%) do que entre 1995-2000 (42%).

Diante disso, observa-se que a participação das exportações de móveis no comércio de móveis mundial foi extremamente reduzida no segundo período analisado, que permitiu ganhos substanciais, fato esse que não poderia continuar indefinidamente, a menos que o país deixe de ser um exportador marginal.

4.3.2 VISÃO MACRO

Assumindo-se que a taxa de câmbio efetiva real reflete variações da taxa de câmbio nominal, dos preços industriais no Brasil e dos preços do resto do mundo, essas variações podem explicar a evolução da taxa de câmbio efetiva real. Desta forma, a evolução desse índice vai depender basicamente da taxa de inflação do resto do mundo, da taxa de inflação do Brasil e da evolução da taxa de câmbio, visto que a competitividade do Brasil vai melhorar, crescendo o potencial de das exportações,

quando a elevação dos preços no resto do mundo for superior à verificada no Brasil, ou seja, quando o índice cresce.

Através da tabela 18, é possível observa-se os dados que foram utilizados no cálculo do índice da taxa efetiva real de câmbio para o produto móveis.

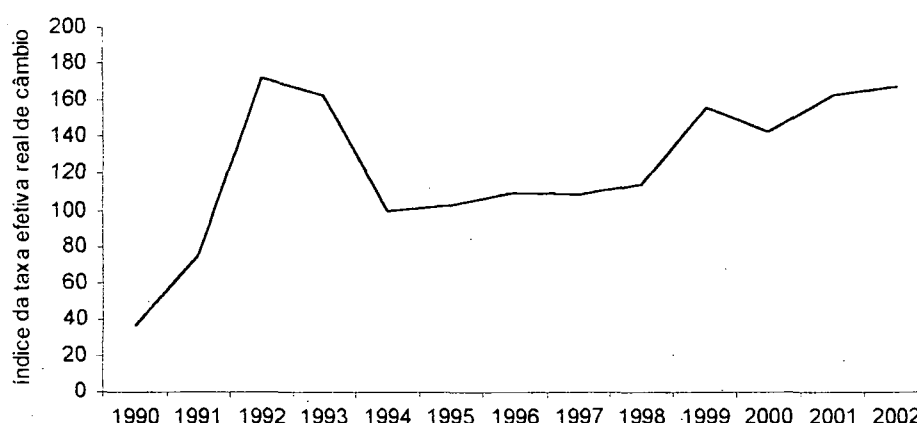
TABELA 18- CÁLCULOS DA TAXA EFETIVA REAL DE CÂMBIO PARA O PRODUTO MÓVEIS.
(1994 = 100)

Anos	Índice de Preço Externo (P*)	Taxa Nominal de Câmbio (E)	Índice de preço Interno (P)	Taxa Efetiva Real de Câmbio $\phi = EP^*/P$
1990	97	0,001	0,003	36
1991	96	0,01	0,013	74
1992	98	0,25	0,142	172
1993	90	5,0	2,770	162
1994	100	100	100	100
1995	91	147	131	102
1996	98	157	142	109
1997	87	168	139	108
1998	86	182	157	114
1999	86	283	172	155
2000	83	285	182	142
2001	80	358	195	163

FONTE: CÁLCULOS DA AUTORA

A evolução do índice da taxa de câmbio real da indústria de móveis para o período 1990/2002, pode ser observado no gráfico 20. Conceitualmente, três momentos podem ser destacados: o primeiro, no período 1990/1993, a competitividade aumentou; o segundo momento, no período 1994/1997, ocorreu uma queda na competitividade, e o terceiro período 1998/2002, a competitividade voltou a crescer.

GRÁFICO 24 – ÍNDICE DA TAXA EFETIVA REAL DE CÂMBIO PARA O PRODUTO MÓVEIS – 1990- 2002
(1994 = 100)



FONTE: CÁLCULOS DA AUTORA

No período de 1992 a 1993, os ganhos de competitividade foram decorrentes do menor crescimento do índice de preço dos móveis brasileiros com relação às taxas inferiores observadas no índice de preço dos móveis internacionais. A razão para isto, está, de um lado, no início do controle inflacionário no Brasil, e do outro, no processo de abertura comercial, o que permitiu a importação de máquinas e equipamento que iniciou o processo de modernização da indústria, com vistas a aumentar a competitividade da indústria moveleira.

No período de 1994 a 1997, nota-se que a taxa real efetiva de câmbio, apresenta uma tendência de queda, apesar do índice ter-se mantido acima de 100. Este fato pode ser explicado pelas políticas macroeconômicas desenvolvidas durante os primeiros quatro anos do Plano Real, adotadas com o objetivo de garantir a realização das estratégias de estabilização, que privilegiaram a valorização da taxa de câmbio³¹, gerando o efeito da valorização da cambio superior ao efeito das baixas

³¹ A política cambial sobrevalorizada começou a apresentar os primeiros sinais de esgotamento a partir de 1998, e a taxa de câmbio nominal passa a apresentar valores mais realistas. No ano de 1995 era de 0,9174 passou para 1,005 em 1996, para 1,078 em 1997, para 1,160 em 1998 e para 1,75 em 1999 (Ver Anexo 5).

taxas de inflação. (COUNTINHO *et al*, 1999)

Um fato que marcou a política econômica desenvolvida pelo governo entre 1994 e 1998 foi o chamado viés externo, quando recorreu as importações como forma de equilibrar o nível interno de preços, forçando as indústrias a um processo de competição muito acirrado.

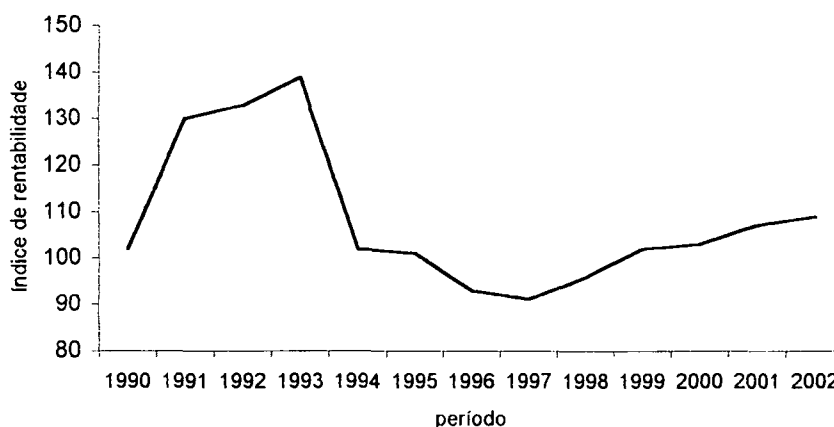
No terceiro período, de 1999 a 2002, observou-se uma retomada dos ganhos de competitividade como decorrência do impacto da desvalorização cambial maior que o crescimento do índice dos preços brasileiros.

Contrapondo-se o gráfico 23 e 24, nos quais constam as exportações líquidas de móveis no Brasil e o índice da taxa real de câmbio para o produto móveis observa-se que ambos apresentam uma tendência muito parecida, visto que as fases de crescimento das exportações líquidas coincidem com as fases de ganhos de competitividade, assim como o período de menores taxas de crescimento das exportações líquidas ocorreu em consonância com uma queda na competitividade.

4.3.3 VISÃO EFICIÊNCIA

Quando se avalia a evolução do índice de rentabilidade das exportações de móveis, observa-se uma tendência muito semelhante ao observado na taxa efetiva real de câmbio. De acordo com o gráfico 25, se observa que durante o período de 1990/1993, as exportações apresentaram ganhos expressivos de rentabilidade, quando comparadas com as vendas para o mercado doméstico. Os ganhos médios foram em torno de 23% no período.

GRÁFICO 25 - EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE RENTABILIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MÓVEIS – 1990/ 2002. (1994 = 100)



FONTE: FUNCEX (2002).

Para explicar este comportamento, tem-se relembrar que para a construção deste índice, foi necessário transformar o índice de preços dos móveis brasileiros, expressos em Reais para Dólares, que foi feito utilizando-se a taxa de câmbio nominal. Diante disso, a desvalorização cambial ocorrida durante esse período fez com que o índice de preço dos móveis em dólares fosse maior que o índice de custo dos móveis.

No período de 1994 a 1997 ocorre uma queda na rentabilidade das exportações se comparadas às vendas para o mercado interno. Este comportamento pode ser explicado de duas formas: de um lado, a política cambial de valorização

utilizada durante o período, fez com que os ganhos das indústrias que exportavam fossem menores, em Reais, por outro lado, o crescimento do consumo interno tornou mais lucrativas as vendas internas, que se mantiveram nesse nível no final do ano de 1997, quando as medidas contração de demanda foram adotadas pelo Governo Federal, conforme citado, e modificaram significativamente as expectativas de crescimento interno.

A partir do ano de 1999, voltou-se a observar ganhos de rentabilidade, que continua até o final do período analisado, embora as taxas de crescimento tenham sido menos expressivas do que as observadas nos três primeiros anos analisados. Esses resultados encontram explicação na readequação da taxa de câmbio, e na queda do consumo interno, que voltou a tornar lucrativa a atividade de exportação, quando comparada às vendas internas.

Comparando-se os resultados expressos no gráfico 25 com o gráfico 20, onde se apresenta a evolução das exportações de móveis, observa-se que os resultados podem parecer contraditórios, entretanto, faz-se necessário algumas ressalvas. No período de 1994/1997, observou-se uma queda na rentabilidade das exportações, embora as mesmas tenham apresentado uma tendência de crescimento, que pode ser explicada pelas estratégias seguidas pelos exportadores brasileiros. Conforme COELHO (2003), durante este período apesar da queda na rentabilidade os empresários optaram por tentar manter as fatias de mercado conquistadas durante o início da década e cumpriram os contratos já acertados, pois, segundo o mesmo autor, o não cumprimento de contratos, prazos de entregas etc; implicaria na exclusão da empresa do mercado em questão, o que tornaria o retorno muito difícil.

4.4 FUNÇÃO DE EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS

Para se avaliar o impacto das variáveis macroeconômicas sobre o desempenho das exportações de móveis, durante o período de 1990 a 2001, optou-se estimar a função de exportação através do modelo IS-LM-BP, conhecido como modelo Keynesiano. Na tabela 19, observa-se os seguintes resultados:

TABELA 19 – FUNÇÃO DE EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS.

Variável	Dados normais / Coeficientes estimados (β 's)	Dados padronizados
X_1	0,6 (1,65) ¹	0,21 *
X_2	0,5 (0,60) ²	0,29 *
X_3	1,8 (5,51) ³	0,50 *
R^2	0,51	*
F	23 ³	*
Dw	2,24 ³	*
N	48	*

Notas: 1: significativo ao nível de 10%;

2: não significativo;

3: significativo ao nível de 5%.

Onde: X_1 = taxa de câmbio real;

X_2 = renda interna;

X_3 = renda externa.

* : valores iguais aos anteriores

A variável taxa de câmbio real efetiva (X_1) apresentou o sinal esperado, conforme a teoria econômica, e foi significativa. A variável renda externa (X_3) apresentou sinal esperado, conforme a teoria econômica, e foi significativa. A variável renda interna (X_2) não apresentou sinal esperado, mas não foi significativa.

Os resultados podem ser explicados através das estratégias das empresas exportadoras que não tem como objetivo o mercado interno e desta forma não afetam as exportações COELHO (2003). O que pode sugerir que a demanda de móveis importados é bastante inelástica e nesse caso as variações internas, não afetariam as

exportações líquidas. De outro lado, como as vendas são feitas através de encomendas contratadas, a quase totalidade da produção já está comprometida.

O R^2 apresentou um valor de 0,51, o que significa que estas variáveis, taxa de câmbio, renda interna e renda externa responderam por aproximadamente 51% da variação das exportações líquidas. Os outros 49% são explicados por outras variáveis, não incluídas no modelo, entre as quais pode-se mencionar: estratégias empresariais, taxas de juros; etc.

O problema de autocorrelação, detectado na primeira regressão estimada, foi corrigido utilizando o método Durbin de dois Estágios. Como se observa na tabela 19 de resultados, o teste DW apontou a ausência de autocorrelação na regressão estimada, a partir dos dados transformados.

Interpretando os coeficientes das variáveis (β 's), pode-se dizer que o impacto da renda externa é superior ao impacto da taxa de câmbio real efetiva sobre as exportações líquidas, embora para se comparar estes coeficientes faz-se necessário trabalhar com as variáveis padronizadas, já que as variáveis estão expressas na mesma unidade do desvio padrão. Dessa forma, torna-se possível mensurar a contribuição relativa de cada coeficiente na explicação da variável dependente – exportações líquidas. Os valores obtidos com os dados padronizados foram: o coeficiente da taxa de câmbio foi de 0,21 e de 0,50 para a renda externa, ou seja, a taxa de câmbio real contribuiu com 21% e a renda externa com 50%.

A contribuição da taxa de câmbio real efetiva, que mede o nível de competitividade, pode não ter sido captada pelo modelo em sua plenitude, em decorrência da indústria de móveis exportar através de contratos predeterminados, o que implica que a variação na taxa de câmbio real efetiva tem um efeito maior nas exportações futuras e não nas correntes.

No que se refere ao impacto da variável renda externa sobre as exportações, observa-se um valor elevado. O fato de a renda externa ter sido a variável com maior impacto sobre as exportações de móveis, encontra explicação no nível de atividade

econômica dos Estados Unidos durante o período 1991/1999. O mercado norte americano configura-se como um dos maiores consumidores dos móveis brasileiros e crescimento da renda em 331% no período impulsionou fortemente as exportações brasileiras nesse mercado. (CONJUNTURA ECONÔMICA, 1999).

5. CONCLUSÕES

Este trabalho teve como objetivo avaliar o desempenho das exportações de móveis durante a década de 90, fase na qual se observou um crescimento expressivo passando de US\$ 44 milhões no ano de 1990 US\$ 487 milhões no ano de 2000. Tentou-se identificar os fatores que alavancaram este crescimento.

A hipótese que norteou a pesquisa foi o papel relevante da competitividade no desempenho das exportações brasileiras de móveis. O conceito de competitividade utilizado neste trabalho associa a mesma ao desempenho das exportações, assim são competitiva as indústrias que ampliam sua participação no comércio mundial do produto em questão. O conceito de competitividade foi avaliado a partir de três visões diferentes – desempenho, macro e eficiência.

A indústria de móveis é formada, principalmente, por empresas de micro e pequeno porte, e intensiva em mão-de-obra, o que revela a importância do setor na geração de empregos. A estrutura de mercado na qual atua a indústria moveleira brasileira configura-se como sendo de Concorrência Monopolista, o que implica que a concorrência entre as empresas ocorre via diferenciação do produto e não principalmente via preço.

O consumo aparente de móveis tem aumentado significativamente, principalmente após o ano de 1994, quando houve um aumento da renda interna, o que evidencia a influência do nível de renda no consumo. A elasticidade renda da demanda por móveis foi de 0,90, o qual define os móveis como sendo bens normais. Este coeficiente permite apontar que a demanda de móveis, implica que o setor sofre mais intensamente a variações na economia, sejam positivas ou negativas.

O canal de distribuição mais utilizado pelas empresas exportadoras é o agente exportador, ou seja o processo de exportação ainda é realizado de forma individualizada sendo necessário uma estratégia em conjunto que permita uma melhor negociação.

Constatou-se um aumento expressivo das exportações de móveis, sendo que a taxa de crescimento foi mais expressiva na primeira metade da década de 90. As importações de móveis também aumentaram, as taxas de crescimento foram maiores no período compreendido entre os anos de 1995 e 1998.

Através do critério Constant-Market-Share constatou-se que a competitividade foi responsável por 90% do aumento das exportações, o crescimento mundial de móveis foi responsável por 8% e o destino das exportações por 2%, para o período de 1990 a 2000. A análise por subperíodo 1990 a 1995 e 1995 a 2000 indicam que o efeito da competitividade cae de 94% para 42%; o efeito comércio mundial passa de 05% para 70% e o efeito destino das exportações de 01% a -12%. O que indica que para manter os ganhos obtidos faz-se necessário uma ampliação e diversificar dos mercados alvos, fazendo com que o país deixe de ser um exportador marginal.

Através do critério taxa de câmbio real, índice de rentabilidade constatou-se que as exportações de móveis apresentaram ganhos de competitividade, principalmente nos períodos 1990 a 1993 e 1999 a 2002. No período de 1994 a 1998, observou-se um declínio na competitividade. Assim, por esse critério, observa-se que a indústria foi competitiva, na média, durante o período avaliado. O que demonstra o papel relevante e a necessidade de uma política cambial na competitividade das exportações de móveis.

O modelo utilizado para a estimativa do saldo das exportações ou exportações líquidas de móveis possui um poder de explicação significativo, ou seja, 51% da variação das exportações líquidas de móveis são explicadas pelo modelo. O que significa que existem outras variáveis que explicam o restante das variações, as quais não formam parte do modelo utilizado, como por exemplo, as estratégias do setor, produtividade etc. O impacto das variáveis sobre as exportações líquidas, constatou-se que a renda externa teve um impacto superior ao observado na taxa de câmbio real efetiva. A taxa de câmbio real efetiva contribui com 21% e a renda externa com 50%.

6. RECOMENDAÇÕES

- Como forma de melhorar a posição brasileira no comércio mundial recomenda-se envolver um maior número de empresas, no processo de exportação, o que poderá possibilitar um aumento das exportações de móveis que já apresentaram um nível de competitividade adequado, pois o número de empresas envolvidas na exportação é pequeno e localizado. Como o setor é formado na maioria por pequenas empresas, uma alternativa seria incorporá-las ao esforço exportador através do sistema de consórcio de exportações.
- Criar linhas de financiamento exclusivas para as pequenas empresas, as quais não têm sido alvo dos programas de financiamentos desenvolvidos pelo BNDES, fato que possibilitaria a atualização tecnológica e a viabilização da participação nas exportações.
- Incentivar a cooperação entre as empresas exportadoras, visando proporcionar uma atuação conjunta no mercado internacional, o que por sua vez abriria espaço para a redução dos custos e, conjuntamente, aumentaria o poder de negociação.
- Sugere-se novos mercados para as exportações brasileiras, visto que se observou pouca participação do destino das exportações no aumento das exportações. Por outro lado, o desaquecimento da economia americana, principal mercado propulsor do aumento das exportações mundiais, se permanecer por um longo período, pode se transformar numa barreira para o crescimento das exportações de móveis brasileiros.

- Recomenda-se a elaboração de projetos de marketing específicos para o México e os países da América Central, que se apresentam mercados consumidores com elevado potencial de crescimento, como forma de se4 antecipar a possível concretização da ALCA. E para tanto, faz-se necessário conhecer os hábitos de consumo dos mercados, buscando uma adequar a pauta de exportação de móveis.

REFERÊNCIAS

ABIMÓVEL. **O mercado norte-americano de móveis**. São Paulo: ABIMÓVEL/PROMÓVEL, 1999.

ABIMÓVEL. **Brasil mobiliando o mundo**. Relatório de resultados: ABIMÓVEL/PROMÓVEL, 2002.

ANGELO, H. **As exportações brasileiras de madeira tropical**. Curitiba. 1999. Tese de Doutorado. Setor de Ciência Agrárias. Universidade Florestal.

ANGELO, H. **As exportações brasileiras de mogno**. Brasília. 1998.

ALMEDIA, C; BACHA, C. Determinantes da balança comercial de produtos agrícolas e agroindustriais do Brasil: 1961/95. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.28, nº 1 p.95-128, dez.1995.

ARRUDA, G. **Indústria brasileira do mobiliário: desafios e evolução**. 1 Edição. Curitiba: Alternativa Editorial Ltda., 1997.

Associação brasileira de indústrias do mobiliário (ABIMÓVEL). Panorama da indústria moveleira. Disponível em: < <http://www.abimovel.org.br> > acesso em: 01 set. 2002.

BACHA (2000)

Banco do Brasil. O setor moveleiro. **Revista Comércio Exterior**, Brasília, nº 20, p. 7 – 17. 1999.

BONELLII, R. A. Crescimento, produtividade na indústria brasileira: impactos da orientação comercial. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.21, nº 3 p.533-558, dez.1991.

BONELLII, R. A. Reestruturação industrial brasileira nos anos 90: Reação empresarial e mercado de trabalho. In: POSTHUMA, A. C. (org.). **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e**

competitividade. Brasília: OIT / MTB, 1999.

BRASIL, A. **As exportações brasileiras de painéis de madeira.** Curitiba. 2002. Dissertação de Mestrado. Curitiba, 2002. Universidade Federal do Paraná.

COELHO, M.H. **Diagnóstico e estratégia competitiva da indústria de móveis do estado de Santa Catarina.** Curitiba, 2003. Tese de Doutorado. Universidade Federal do Paraná.

COELHO, M.H.; FUENTES, M.R. O Setor Florestal como Gerador de Emprego. **Anais da 8 Reunião Anual da SBPN,** Curitiba, vol.4 – supl. 1.2000.

CONJUNTURA ECONÔMICA. **As 500 maiores empresas do Brasil.** Rio de Janeiro: FGV. V. 53. nº 08. ago.1999. 144p. Edição especial.

COUTINHO, L. A terceira revolução industrial e tecnológica. **Revista de Economia e Sociedade.** UNICAMP, Campinas, n.1, ago. 1992.

COUTINHO, L; BALTAR, P. CAMARGO, F. Desempenho industrial e do emprego sob a política de estabilização. In: POSTHUMA, A. C. (org.). **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e Competitividade.** Brasília: OIT / MTB, 1999.

COUTINHO, L. *et al.* **Design na indústria brasileira de móveis.** 1 Edição, Curitiba: Alternativa, 2001.

DORNBUSCH, R. e FISCHER, S. **Macroeconomia.** Makron Books, 1991.

FUENTES, M. R. **Setor informal e reestruturação produtiva.** Curitiba: SERT / ULT, 1998.

Fundação de estudos do comercio exterior (FUNCEX). Disponível em: < <http://www.funcex.com> > acesso em: 01 maio 2002.

GITAHY, Leda. **Inovação tecnológica, subcontratação e mercado de trabalho.** Caxambu: ANPOCS, 1993. p. 2-11.

GORINI, A. P. F. Panorama do setor moveleiro no Brasil, com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeia industrial de produtos sólidos de madeira. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, nº 8, p.3-58, set. 1998.

GRAWUNDER, A. Mercado de produtos In: de SOUZA, N. (org.) **Introdução à economia**. São Paulo: ATLAS, 1996, p. 113-136.

GUILHOTO, J.J. M, SONIS, M. G., HEWINGS, G., MARTINS, E.B. Índice de ligações e setores chaves na economia brasileira: 1959 /80. **Pesquisa e planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.24, nº 2 p.287-314, ago.1994.

GUJARATI, D. N. **Econometria Básica**. São Paulo: Makron Books, 1995.

HARVEY, D. Transformações político-econômica do capitalismo do final do século XX. In **A condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Loyola, 1993. p.117-184.

HALL, R.E. e TAYLOR, J.B. **Macroeconomia: Teoria, Desempenho e Política**. Editora Campus, 1989.

HIDALGO, A. Mudanças na estrutura do comércio internacional brasileiro. **Análise Econômica**, Rio Grande do Sul, a 11, p.55-68, set. 1993.

HORTA M. A. Crescimento das exportações brasileiras na década de 70. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, 1983.

HORTA M. A.; SOUZA, C.F. A inserção das exportações brasileiras: análise setorial no período 1980/96. **Texto para discussão 736**. BNDES. Rio de Janeiro, 2000.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br> > acesso em: 01 nov. 2002.

LEITE, M. Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão as mão-de-obra. In: **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo : Scritta, 1994. p. 563-588.

LOPES, M.L. e VASCONCELLOS, M.A.S. **Manual de Macroeconomia**. Editora Atlas, 1998.

MACEDO, A. R.; ROQUE, C.A .; LEITE, E. Produtos sólidos de madeira. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, ed. esp. p.157-176, out. 1997.

MACEDO, A. R.; ROQUE, C.A . Painéis de madeira. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, nº 6, p.117-132, set. 1997.

MAFRA, A.D. **A história do desenvolvimento da indústria do mobiliário: Região do Alto Vale do Rio Negrinho: São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre**. Itajai: Univalli, 1993.

MANFREDINI, C.; ARRUDA, G. FRANCO L. A indústria de móveis começa a se modernizar. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 10 abr. 2000.

MARTINS, G. **Percepção dos empresários sul-brasileiros do setor de móveis em relação à ALCA**. Curitiba, 2003. Dissertação de mestrado. Universidade Federal do Paraná.

MARION FILHO, J. P. ; BACHA, C. J. C. Evolução e configuração atual das indústrias moveleiras mundial e brasileira. **Análise Econômica**, Rio Grande do Sul, a 16, nº 29, p.119-138, mar. 1998.

MATOS, O. **Econometria: Teoria e aplicação**. São Paulo, Atlas. 1995.

MEDEIROS, X.; FONTES, R. M. Competitividade das exportações brasileiras de celulose no mercado internacional. **Revista de Economia Rural**. v.32, nº 2 p. 105-121, abr / jun 1994.

MENDES, J.T. **Economia Agrícola**. Curitiba, ZNT. 1998.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO DA PRODUÇÃO. **Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis** (Fórum de Competitividade). Brasília, 2001.

NAJBERG, S; VIERA, S. P. Empregos e crescimento econômico: uma contradição?: Rio de Janeiro: **BNDES**. 1996.

NONNEMBERG, M. As exportações brasileiras no período 1977/96: desempenho e determinantes. **Texto para discussão** 804. BNDES. Rio de Janeiro, 2001.

PEREZ, C. Microelectronics, long wave and world structural change. **World Development**, Great Britain, v.13, n3.1985. p.441- 463.

PINHERO, A. Índices de preços e quantidade para o comércio exterior brasileiro – 1974/92. **Perspectivas da Economia Brasileira**. Rio de Janeiro. 1994.

PINHERO, A. ; HORTA M. A competitividade das exportações brasileiras no período 1980/88. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.22, nº 3 p.437-474, dez.1992.

Relatório de informações sociais (RAIS). Ministério do Trabalho. Brasília. 2000.

RANGEL, A. Competitividade da indústria de móveis de madeira. In: Universidade Estadual de Campinas. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas: Unicamp, 1993.vol.10. p.84.

Revista da Madeira, vários números.

Revista de Silvicultura, vários números.

RIOS, S. M. Exportações brasileiras de produtos manufaturados: uma avaliação econométrica para o período 1964/84. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.22, nº 3 p.437-474, dez.1992.

RIOS C. Indústrias moveleira têm falta de matéria-prima. **Gazeta Mercantil**. Paraná, set. 1999.

ROQUE, C. A .; VALENÇA, A . C. Painéis de madeira aglomerada. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, nº 8, p.153-170, set. 1998.

SCHULZ J. Kanon instala fábrica em Arapongas. **Gazeta Mercantil**, Paraná, 25 abr.

2000.

SCHULZ J. Setor moveleiro quer ampliar exportações. **Gazeta Mercantil**, Paraná, 17 abr. 2000.

SEADE. **Produtividade e ajuste na indústria paulista: 1986-1994**. São Paulo: SEADE, 1996.

Secretária do comércio exterior (SECEX). Disponível em: < [http:// www.mdic.gov.br.com](http://www.mdic.gov.br.com) > acesso em: 01 maio 2002.

SECRETARIA DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIA DO RIO GRANDE DO SUL – SCT / RT. Breve abordagem estrutural da indústria moveleira. In: **Tecnologia e competitividade: análise e perspectivas da indústria moveleira do Rio Grande do Sul**. Rio Grande do Sul: SCT / RS - FAPERGS, 1990. p. 127-138.

SELMANI, Y. **Analyse des flux physiques de bois a l'intérieur de la filiere-bois**. Tese de Doutorado. Ecole Nationale du Genie Rural. França.

SENAI / CETMAN. **Diagnóstico da indústria moveleira 1996**. Paraná: CETMAN, 1996.

SILVA, Z. Fatores explicativos do saldo da balança comercial do Brasil – 1990 a 1997. **Economia e desenvolvimento**. Rio Grande do Sul. nº 11 p. 147-160, mar. 2000.

THOMAS, D. *et al.* Estimativas do impacto de mudanças de renda e de preços no consumo do Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.21, nº 2 p.305-354, ago.1991.

VALENÇA, A. C. V; PAMPLONA, L.M.P; SOUTO, S.W. Os novos desafios para a indústria moveleira no Brasil. **BNDES SETORIAL**, Rio de Janeiro, nº 15, p. 83-96, mar. 2002.

VIERA, W. Uma análise dos efeitos econômicos de estratégias da promoção de exportações. **Análise Econômica**, Rio Grande do Sul, ano 14, p.52-62, mar. 1996.

ZINI, A. Funções de exportações e importações para o Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v.18, nº 3 p.615-662, dez.1998.

ANEXO 1 –Evolução da Indústria Moveleira (ARRUDA, 1997).

1836 → Na Alemanha, Michel Thoner (1796-1871), faz experiências utilizando folhas de madeira compensadas curvas para produzir móveis.

1890 → No Rio de Janeiro é aberta a Companhia de Móveis Curvados, que se propõe a fabricar móveis em escala, utilizando modelos de peças austríacas.

1897 → Gelli – Indústria de Móveis S.A., de Petrópolis, Rio de Janeiro, inicia a produção de móveis sob medida. É uma das pioneiras no país a manter-se em atividade. Em 1997 completou um século de existência.

1913 → Em abril, com serraria para produção de tábuas de pinho e imbuia, em Rio Negrinho, então distrito de São Bento do Sul (SC), inicia suas atividades a empresa antecessora da Móveis Cimo S.A., que recebeu esta denominação em 1951. Após o falecimento de Martin Zipperer, em 1979, a empresa foi vendida para o grupo paulista Lutfalla, entrando em crise em seguida, culminando com sua falência em 1981.

1919 → Em 21 de outubro, Guilherme Ronconi, associando-se a dois colegas de trabalho, funda a fábrica de Móveis Ronconi, em Curitiba, hoje uma das mais antigas em atividade no Paraná na área de colchões e estofados.

1927 → A Bergamo Companhia Industrial inicia atividades no dia 27 de março.

→ Ano de inauguração da Lafer, de São Bernardo do Campo, São Paulo, empresa responsável por inúmeras inovações na área de estrutura de estofados e vencedora de diversos prêmios nacionais e internacionais na área do design.

1935 → No dia 6 de julho é criado o Sindicato da Indústria de Marcenaria (Móveis de Madeira) do Estado de São Paulo (Sindimov), com abrangência sobre a capital e mais onze cidades.

1936 → Neste ano, Mário de Andrade (1893-1945), que havia dado sua contribuição ao design brasileiro criando um conjunto de sofá e duas poltronas entre outros objetos, promove o Primeiro Concurso de Mobília Proletariado do Brasil, durante passagem no Departamento de Cultura da Prefeitura Municipal de São Paulo.

1938 → O dia 12 de setembro marca o início das atividades da Móveis Rudnick S.A., em São Bento do Sul, Santa Catarina.

1945 → Artefama, de Santa Catarina, inicia atividades fabricando artefatos de madeira. Na década de 60 começa a produzir móveis e desde o início dos anos 80 intensificou as exportações.

1951 → A Eucatex inicia no Brasil a fabricação de chapas de fibra de madeira, ampliando posteriormente sua linha para painéis industriais.

1953 → Fábrica de Móveis Florense Ltda. inicia atividades no dia 18 de maio, em Flores da Cunha, Rio Grande do Sul.

1954 → Surge no Brasil o laminado melamínico, e com ele a Formiplac.

1955 → Depois de fabricar peças cromadas para automóveis, Felice Barzenski e dois empregados iniciam a produção de cadeiras de tubo. Anos depois seria transformada em Metalúrgica Barzenski e, posteriormente, Barzenski S.A. Indústria de Móveis. Considerada um marco da industrialização do setor mobiliário do Rio Grande do Sul, acabou tendo sua falência decretada no final de 1985.

1960 → Em novembro, o Sindicato de Marcenarias, Serrarias, Carpintarias e Tanuarias de Curitiba transformam-se no Sindicato das Indústrias de Marcenaria do Estado do Paraná. Em 1992 foi mudado para Sindicato das Indústrias do Mobiliário do Estado do Paraná.

1961 → No dia 2 de maio é criada a Móveis Carraro S.A., em Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul. Atualmente é o maior fabricante de móveis do estado.

1962 → Fundação da Escola de Desenho do Rio de Janeiro (ESDA).

→ A Indústria e Comércio de Móveis AB Pereira Ltda., instala-se em Votuporanga, São Paulo, dando início à formação e consolidação de um pólo moveleiro na região.

→ Simbal S.A., de Arapongas (PR), inicia a sua trajetória, transformando-se mais tarde num dos maiores fabricantes de estofados do país, com produção de 2 mil peças/dia.

1964 → Governo militar incentiva a construção de habitações com o Banco Nacional de Habitação (BNH), extinto em 1986.

→ Neste mesmo ano a Duratex, inaugurada em 1951, coloca no mercado o Duraplac e consolida posição.

→ Itatiaia Móveis S.A., de Ubá / MG inicia suas atividades.

1966 → A Placas do Paraná lança no mercado chapas aglomeradas, provocando verdadeira revolução no setor moveleiro nacional.

1968 → A Todeschini S.A., de Bento Gonçalves (RS), que desde 1939 marcou presença fabricando instrumentos musicais, entra no segmento de cozinhas.

→ A Sayerlack Indústria Brasileira de Vernizes, monta unidade industrial em São Paulo.

1971 → A Associação dos Fabricantes de Móveis de São Bento do Sul (SC), criada em agosto de 1961, transforma-se em julho de 1971 em Sindicato do Mobiliário de São Bento do Sul.

→ Fundação da Rodial Móveis Ltda., de Lagoa Vermelha, Rio Grande do Sul, uma das pioneiras na fabricação de móveis na região.

1972 → No dia 18 de julho é criada a Associação Brasileira das Indústrias da Madeira Compensados Especiais (Abince), transformada depois em Associação Brasileira das Indústrias de Madeiras Compensados e Industrializadas (Abinci).

1973 → A Associação Profissional das Indústrias da Construção e do Mobiliário de Bento Gonçalves é transformada dois anos depois no Sindomóveis.

→ Indústria de Móveis Movelar S.A., de Linhares (ES) é fundada e transforma-se na maior indústria moveleira do Espírito Santo.

→ No dia 21 de julho é criada a Madeprado S.A. Indústria Madeireira, em Antônio Prado. Junto com a Moduarte Móveis Modulados e Artesanais Ltda., fundada em 1979, dão início ao surgimento do pólo moveleiro do município.

1976 → Em setembro, a Cuazzelli & Associados promove, em São Paulo, a primeira edição da Fenavem. De 1976 a 1993 ela foi realizada anualmente.

1977 → Cerca de 300 empresários de todo o país se unem para fundar a AFAM – Associação Nacional dos Fabricantes de Móveis.

→ Neste mesmo ano é realizada a I Mostra do Mobiliário de Bento Gonçalves, percussora da Movelsul, que reúne 24 expositores.

1978 → Ano de fundação do Sindicato das Indústrias de Móveis de Arapongas, no Paraná.

1980 → No dia 11 de abril acontece a primeira reunião de fabricantes de máquinas e equipamentos

para madeira que deu origem, posteriormente ao Departamento Nacional de Máquinas para Madeira do Sindimaq / Abimaq.

→ O Sindicato das Indústrias de Marcenaria de São Bernardo do Campo é instalado com base territorial sobre sete cidades. Até então, São Bernardo estava vinculado ao Sindicato da Indústria de Móveis de Santo André, criado em 1941.

1981 → É decretada a falência da Móveis Cimo.

→ Em outubro é publicado o primeiro número da Revista Móvel, da Alternativa Editorial Ltda.

1983 → Criado o Centro Tecnológico do Mobiliário do Senai (Senai - Cetemo) em Bento Gonçalves (RS).

1985 → No dia 15 de janeiro é instalado o Sindicato das Indústrias da Construção Civil e do Mobiliário de Lagoa Vermelha.

→ Por iniciativa de Pedro Wajnsztein e Luís Antônio Pastore é criada a Associação dos Moveleiros de São Paulo (Movesp).

1986 → Em Curitiba é realizada a Feira Sulbrasileira da Indústria do Mobiliário (Expomóvel), reunindo aproximadamente 70 expositores.

1987 → Empresários gaúchos criam a Associação das Indústrias de Móveis do Rio Grande do Sul (Movergs).

1989 → No dia 22 de novembro é instalado o Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Marcenaria de Ubá (Intersind).

→ Em outubro é formalizado o Sindicato da Construção Civil, de Pequenas Estruturas e do Mobiliário da Região de Votuporanga, em São Paulo.

1990 → É criado o Sindicato das Indústrias de Móveis, Marcenarias, Carpintarias, Artefatos de Madeira, Serrarias, Madeira Laminada e Compensados de Rio Negro, Paraná.

1991 → O Sindicato das Indústrias do Mobiliário e Artefatos de Madeira do Estado de Minas Gerais é criado em maio, resultado da fusão de vários sindicatos de serrarias, marcenarias, carpintarias e estofados entre outros.

1992 → Criação da Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (Abimóvel).

1993 → Moveleiros de Bento Gonçalves promovem, no mês de março, a primeira Feira Internacional de Máquinas, Matérias-Primas e Acessórios para a Indústria Moveleira (FIMMA), realizada a cada dois anos.

→ Em agosto é criado o Sindicato da Indústria do Mobiliário e Afins de Mirassol (SIMM), em São Paulo.

1994 → É implantado o primeiro Curso Superior da Tecnologia em Produção Moveleira, da Universidade de Caxias do Sul (UCS) em parceria com o Sindmóveis, Movergs e Senai - Cetemo. O curso funciona no campus da Fundação Educacional da Região dos Vinhedos (Fervi), em Bento Gonçalves.

→ Em Minas Gerais, acontece a primeira edição da Feira de Máquinas e Móveis de Ubá e Região (FEMMUR). Dois anos depois, ela se divide em Feira de Móveis de Ubá e Região (FEMUR), realizada em junho de 1996, intercalada anualmente com a Feira de Máquinas e Matérias-Primas para Indústria Moveleira (FEMAP), realizada em 1997.

→ Com a inclusão de duas empresas – Berneck e Eucatex –, a Associação Brasileira das Indústrias de Madeira Aglomerada (Abima) transforma-se em Associação Brasileira das Indústrias de Painéis de Madeira (Abipa), em 5 de dezembro.

→ As importações de MDF, que desde 1990 eram esporádicas, começam a serem ofertadas

em quantidades maiores. A matéria-prima se expande no mercado interno com grande intensidade.

→ A Universidade do Estado de Santa Catarina faz convênios com a Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa de São Bento do Sul e Prefeitura Municipal e implanta o curso de Produção Industrial de Móveis.

1995 → Em abril é realizada a primeira edição da Feira de Móveis do Interior de São Paulo (Movinter), em Mirassol.

→ A Dell Anno Móveis Ltda., de Bento Gonçalves, é a pioneira no país a receber o certificado de qualidade ISSO 9002.

→ Grupo alemão Hettich formaliza participação no controle da Plastipar, fabricantes de dobradiças e ferragens em geral, com sede em Curitiba.

1996 → Moveleiros de São Bento do Sul, Santa Catarina, mostram novidades do mobiliário na Feinorte.

→ O setor moveleiro, por meio da Abimóvel, integra o Programa Brasileiro de Design, coordenado pelo Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT).

1997 → Empresários de Araçatuba (PR) constroem o Expoara, um centro de exposições de 22,3 mil metros quadrados, e promovem a primeira edição da Movelpar, de 3 a 9 de Março.

ANEXO 2 – Cálculo das fontes de crescimento das exportações no período de 1990 a 1995.

A tabela apresenta os cálculos das fontes de crescimento das exportações de móveis brasileiros, no subperíodo 1990/1995. (Em milhões US\$)

Mercado	$V_j(90)$	$V'_j(95)$	$Xm_j(90)$	$Xm'_j(95)$	r_j	$r_j \cdot V_j$	$r \cdot V_j$
EU	19	73	5.940	9.128	0,57	10,20	6,33
FR	1,1	33	3.000	3.206	0,07	0,08	0,37
AR	0,4	28	200	300	0,50	0,20	0,13
AL	4,4	58	3.500	6.584	0,88	3,88	1,47
RU	0,99	22	2.000	1.915	-0,04	-0,04	0,33
Outros	18	116	15.360	18.857	0,23	4,10	6,00
Total	44	330	30.000	40.000	0,33	18,41	14,63

* Fontes de crescimento,

Notas:

$V_j(90)$ = valor das exportações de móveis do Brasil para o mercado j em 1990.

$V'_j(00)$ = valor das exportações de móveis do Brasil para o mercado j em 2000.

$Xm_j(90)$ = valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j em 1990, excluídas as exportações do Brasil.

$Xm'_j(00)$ = valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j em 2000, excluídas as exportações do Brasil.

$r_j = \{ (Xm'_j / Xm_j) - 1 \}$ = taxa de crescimento percentual do valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j.

$r = \{ (Xm' / Xm) - 1 \}$ = taxa de crescimento percentual do valor das exportações mundiais de móveis.

ANEXO 3 – Cálculo das fontes de crescimento das exportações no período de 1995 a 2000.

A tabela apresenta os cálculos das fontes de crescimento das exportações de móveis brasileiros, no subperíodo 1995/2000. (Em milhões US\$)

Mercado	$V_j(95)$	$V_j(00)$	$Xm_j(95)$	$Xm'_j(00)$	r_j	$r_j \cdot V_j$	$r^* \cdot V_j$
EU	73	114	9.128	17.000	0,86	62,96	31,03
FR	33	69	3.206	4.000	0,25	8,17	14,03
AR	28	80	300	100	-0,67	-18,67	11,90
AL	58	37	6.584	8.000	0,22	12,47	24,65
RU	22	37	1.915	3.000	0,57	12,46	9,35
Outros	116	193	18.857	22.900	0,21	24,87	49,30
Total	330	530	40.000	57.000	0,43	102,27	140,25

* Fontes de crescimento

Notas:

$V_j(90)$ = valor das exportações de móveis do Brasil para o mercado j em 1990.

$V'_j(00)$ = valor das exportações de móveis do Brasil para o mercado j em 2000.

$Xm_j(90)$ = valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j em 1990, excluídas as exportações do Brasil.

$Xm'_j(00)$ = valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j em 2000, excluídas as exportações do Brasil.

$r_j = \{ (Xm'_j / Xm_j) - 1 \}$ = taxa de crescimento percentual do valor das exportações mundiais de móveis para o mercado j.

$r = \{ (Xm' / Xm) - 1 \}$ = taxa de crescimento percentual do valor das exportações mundiais de móveis.

Exportações brasileiras de móveis em 2000	530	
Exportações brasileiras de móveis em 1990	44	
Crescimento efetivo	486	100%
Devido ao efeito crescimento do crescimento mundial	39,6	8%
Devido ao efeito destino das exportações	10,4	2%
Devido ao efeito competitividade	436	90%

ANEXO 4 – Demonstrativo da classificação e categorias de mercadorias do Sistema Harmonizado (SH) do Ministério da Indústria e Comércio, obtidos através do sistema *aliceweb* do Ministério da Indústria, Comércio e Desenvolvimento, no período de janeiro de 1990 até dezembro de 2001.

TABELA A.1 – CLASSIFICAÇÃO E CATEGORIAS DE MERCADORIAS / SISTEMA ALICEWEB

CÓDIGO	TIPO
9401.61.0100	Sofás, poltrona, estofados c/ armação de madeira
9401.61.0200	Cadeiras estofadas c/ armação de madeira
9401.61.9900	Outros assentos estofados c/ armação de madeira
9401.69.0100	Sofás/poltrona, n/estofados c/ armação de madeira
9401.69.0200	Cadeiras n/estofados c/ armação de madeira
9401.69.9900	Outros assentos, n/estofados c/ armação de madeira
9403.30.0000	Móveis de madeira p/ escritório
9403.40.0000	Móveis de madeira p/ cozinha
9403.50.0000	Móveis de madeira / quarto de dormir
9403.60.0000	Outros móveis de madeira
9403.90.1000	Partes de móveis
9404.10.0000	Assentos que se transformam em camas
9401.61.0000	Assentos, estofados c/ armação de madeira
9401.69.0000	Outros assentos c/ armação de madeira
9401.90.1000	Partes para assentos de madeira
Total	

FONTE: Ministério da Indústria, Comércio e Desenvolvimento

ANEXO 5 – Fonte de dados

4.1 ÍNDICE DAS EXPORTAÇÕES LÍQUIDAS DE MÓVEIS, RENDA INTERNA (PIB / BRASIL), RENDA EXTERNA (PIB ALEMANHA, ARGENTINA, FRANÇA E ESTADOS UNIDOS), E TAXA EFETIVA REAL DE CÂMBIO DO PRODUTO MÓVEIS

		Exportações	PIB / Brasil	PIB / Externo	Tx de Câmbio
1990	1	100	100	100	100
	2	132	98	103	243
	3	110	109	107	282
	4	127	103	111	772
1991	1	139	94	113	500
	2	153	106	115	352
	4	89	112	116	232
	4	224	104	118	298
1992	1	214	99	120	397
	2	112	104	122	364
	3	357	106	123	409
	4	871	103	125	408
1993	1	562	103	126	327
	2	587	109	127	330
	3	735	112	128	341
	4	749	109	130	332
1994	1	657	107	132	321
	2	748	112	136	313
	3	791	119	141	384
	4	707	120	146	263
1995	1	724	118	150	246
	2	900	120	154	239
	3	865	121	157	240
	4	838	119	158	242
1996	1	734	117	160	236
	2	890	122	163	235
	3	895	127	169	246
	4	954	125	171	239
1997	1	866	121	176	237
	2	994	127	181	232
	3	1019	131	195	238
	4	982	128	192	244
1998	1	859	122	199	240
	2	885	129	204	243
	3	881	131	210	250
	4	952	125	216	255
1999	1	810	122	222	344
	2	973	129	229	316
	3	1065	131	135	332
	4	1182	129	244	348
2000	1	1119	128	254	302
	2	1274	134	266	312
	3	1327	136	276	305
	4	1363	136	284	313
2001	1	1111	132	292	328
	2	1341	137	294	360
	3	1239	138	296	405
	4	1340	134	297	377

4.2 EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS BRASILEIROS, EM MILHÕES DE US\$

ANOS	EXPORTAÇÕES
1990	44
1991	69
1992	141
1993	266
1994	289
1995	330
1996	351
1997	391
1998	360
1999	390
2000	487
2001	483

ANEXO 5 – Política cambial implementada durante o período de 1990/2000.

PLANO COLLOR DE MELLO –1990/1992

O Plano Collor esteve baseado no confisco monetário, congelamento temporário de preços e salários, reformulação dos índices de correção monetária. Em seguida, tomou medidas de enxugamento da máquina estatal, como a demissão em massa de funcionários públicos e a extinção de autarquias, fundações e empresas públicas. Ao mesmo tempo, anunciou providências para abrir a economia nacional a competição externa, facilitando a entrada de mercadorias e capitais estrangeiros no país.

A taxa de cambio, principal variável de política cambial, apresentou nos três anos uma variação crescente. Em 1990 registram-se variações mensais crescentes o que proporcionou uma taxa de variação positiva anual de 1.567%. Em 1991, as variações mensais foram baixas o que registrou uma variação positiva anual de 519%, significando uma variação negativa de 66,87% em relação ao ano anterior. Já no ano de 1992, a variação mensal volta a crescer, girando em torno de 20%, registrando uma taxa anual de variação de 1.065%, o que significou uma variação positiva de 105%, em relação ao ano de 1991.

PLANO REAL – 1994

O Plano baseava-se em dois pontos fortes: o primeiro um ajuste fiscal e, segundo um novo sistema de indexação que levaria progressivamente a uma nova moeda. Compreendeu três fases:

Iniciada em março de 1994 com a aprovação do fundo Social de Emergência, que teve por finalidade estabelecer o equilíbrio orçamentário.

Criação da Unidade de referência de Valor (URV) – que substituiu a Ufir e serviu de padrão monetário.

Reforma monetária adotando o Real como moeda, de valor equivalente à URV do dia anterior, ou seja CR\$ 2750,00 e mantendo a paridade entre a nova moeda e o Dólar ($US\$1,00 = R\$ 0,93$).

Apesar do Plano Real originalmente exigir uma taxa de câmbio de R\$1,00 igual a US\$ 1,00, as autoridades permitiram a valorização da nova moeda, o que resultou do grande aporte de capital atraído pelas elevadas taxas de juros e pelas expectativas positivas referentes ao governo. A taxa de

câmbio atingiu em outubro de 1994 o valor de R\$ 0,84, sendo que as autoridades decidiram gradualmente mantê-la até março de 1995, quando ocorreu uma ligeira desvalorização após foi mantida estável até junho. A política cambial estabeleceu, em março de 1995, um sistema de bandas no qual o câmbio passou a flutuar entre dois limites fixados pelo Banco Central, o que permitiu flexibilidade sem comprometer a estabilidade da moeda e as taxas de juros superiores as praticadas no mercado externo, houve aumento da entrada líquida de capitais estrangeiros.

Porém, esta política não foi aceita, na prática, na economia visto que a valorização do Real em novembro de 1994 contribuiu para o surgimento do primeiro déficit comercial mensal em muitos anos, fato que prosseguiu até março de 1995. A confiança das autoridades econômicas na eficiência da âncora cambial prevaleceu até junho de 1996, quando o persistente déficit forçou a adoção de um novo patamar de R\$ 1,0013. Em 1997 houve uma variação anual do dólar da ordem de 7%, o que levou o dólar a fechar o ano em R\$ 1,1. Em no ano de 1998, com a queda nas reservas monetárias, o governo foi levado a implementar medidas para salvar o Plano, entre as quais estava a desvalorização Cambial, assim o dólar terminou o ano valendo 1,2054

No ano de 1999, quando se inicia o segundo Governo de Fernando Henrique Cardoso, surgem alguns problemas com os países do Mercosul, em decorrência da desvalorização cambial do Real. O câmbio de Real em relação ao dólar fechou valendo 1,84, o que significou uma variação positiva anual de 23% e no ano de 2000 a taxa de câmbio ficou em R\$ 1,96.